2,541

BHEEMA PATRICA

భీమా పత్రిక

భీమా, బ్యాంకింగు, ఆర్థిక వ్యవహారములను ప్రచారముచేయు మాసపత్రిక.

భీమాఏజంట్ల ద్వితీయమహాసభ - ప్రత్యేకసంచిక, 17—8—1935.

విషయములు





K. B. MADHAVA Esq., M. A., A. I. A. (LOND)., F. R. A. S.,

Consulting Actuary:

The President of the First Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, Bezwada, 1932.



Delegates and Representatives of Insurance Companies that attended
The First Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference in the year 1932, Bezwada.



ఆంధ్రదేశ దేశీయభీమాకంపెనీ ఏజంట్ల ద్వితీయ మహాసభ, బెజవాడ.

1935

సోదర భీమా ప్రతినిధులారా! మీకు స్వాగతము. ముమ్మాటికిని స్వాగతము. దాదాపు మూడుసంవత్సరముల యనంతరము తిరిగి మరియొక్కమారు మావిజయవాడ పట్టణమందు మీకు మేము స్వాగత మిచ్చుభాగ్య మబ్బినందులకు మే మా పరమేశ్వరునిగూర్చి ప్రార్థించుచున్నాము. కడచిన మూడు సంవత్సరముల కాలము భీమా ప్రపంచమునకు పరీక్షాసమయము. ప్రపంచమంతటను ఆవరించియున్న ఆర్థికమాంద్య సుడిగుండములలోబడి కొట్టుకొని ఊపిరి [illegible] నిలువగలిగిన ఆర్థికమహాసంస్థలలోకెల్ల భీమాసంస్థలే నిబ్బరమైనవని ప్రపంచ మంతటికిని వెల్లడియైనది. హిందూదేశములో నీమూడు సంవత్సరములకాలములో చాల నూతనస్వదేశీ భీమాసంస్థ లేర్పడినవి. భీమాప్రతినిధుల సంఖ్యయు మిక్కుటముగ పెరిగెను. ఇట్టి యభివృద్ధి దేశసౌభాగ్యసంపదకు కారణ మనుటకు సందేహములేదు. ఆపత్కాలంబున సామాన్యజనులకు ఆర్థికరక్షణ యొసం[illegible] నీ భీమాసంస్థల ప్రయోజనములను విశేషముగ ప్రజలు గుర్తించుచున్నారు. హిందూదేశములో భీమావ్యాపారమునం దిట్లు సర్వతోముఖమైన యభివృద్ధి గాంచి యీ వ్యాపారమును మరింత కట్టుదిట్టములతో నడిపించుటకు ప్రభుత్వమువారు 'నూతన

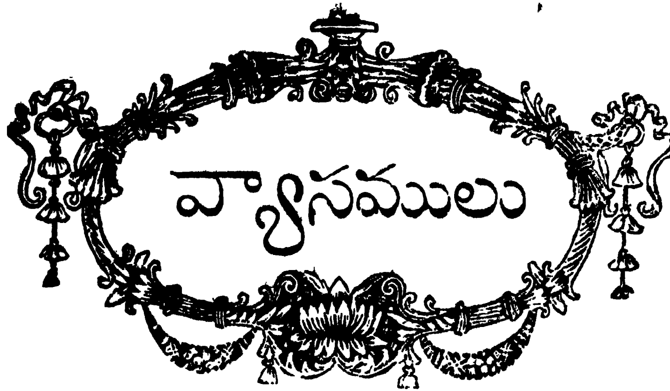
భీమాచట్టమును ప్రవేశపెనుట్టన్నారు. ఈ సమయమున మీరు అందరును ఒక వేదికపై సమావేశమై మీకష్టసుఖములను కూడపలుకుకొని మీనిశ్చితాభిప్రాయములను ప్రభుత్వము వారికిని కంపెనీలవారికిని తెలుపవలసి యున్నది అట్లు సంఘీభావముతో మీనిశ్చితాభిప్రాయములను కంపెనీల వారికిని ప్రభుత్వము వారికిని తెలియపర్చనిచో మీకష్టములను వినువార లెవ్వరును లేరు.

భీమాఏజెంటు ఒకకంపెనీతరపున కొన్ని సంవత్సరములు పనిచేసి కొన్ని లక్షల రూపాయిల వ్యాపారమును సంపాదించిన తర్వాత లోగడ చేసిన వ్యాపారముపై రెన్యూయల్ కమీషన్ పొందుటకు ప్రతిసంవత్సరము కనిష్ఠభీమా మొత్తము సంపాదించవలసిన షరతులను, తొలగించునట్లును ఒక కంపెనీనుండి ఎన్నికంపెనీలకు మారినప్పటికిని నిదివరలో తాను పనిచేసిన కంపెనీలనుండి రెన్యూయల్ కమీషను పొందునట్లును, ఒకవేళ ఏజంటు చనిపోవుట తటస్థించిన యెడల ఆ ఏజంటు చనిపోవుసరికి అతని ఏజన్సీలో అమలులోనున్న భీమాపట్టాలపై రెన్యూయల్ కమీషను ఆతని ఆలు బిడ్డలకిచ్చునట్లును, కంపెనీ పాలకవర్గములో కొన్ని స్థానములను ఏజంట్లు ప్రతినిధులకు నియమించునట్లును కంపెనీలవారు సౌకర్యములను కలుగజేయవలసినదిగ కోరుచు తీర్మానములను గావించి వానిని కంపెనీలవారు ఆమోదించి అమలునందు పెట్టునట్లు గట్టిప్రయత్నములను చేయవలసియున్నది.

ఇందుకుగాను దిట్టమైనకార్యనిర్వాహకసంఘమునొకదానిని స్థాపించి కంపెనీలవారు ఈ ఏజంట్ల సంఘములవారి తీర్మానములను ఎంతవరకు అమలులో పెట్టుచుండిరో చూచుచుండవలెను.

ఏజంట్లు కంపెనీలవారికి తాబేదార్లు కాకపోయినప్పటికిని కంపెనీవారిచ్చు సలహాలను ఎప్పటి కప్పుడు గమనించుచుండవలెను. అట్లు చేయనిదే ఒకరియందు ఒకరికి అన్యోన్యానురాగముగలుగదు. ఏజంట్లకును కంపెనీలకును పరస్పరానురాగము అత్యవసరము. ఈ సమయమున ఏజంట్లందరును ఒక్కచో సమావేశమై తమకు కంపెనీలవారు చేయవలసిన సౌకర్యములనుగూర్చి ఏకగ్రీవముగ తీర్మానములను చేసి ప్రభుత్వమువారికిని కంపెనీలవారికిన్ని తెలియపర్చవలసియున్నది. ఈ విషయములను సోదరఏజంట్లు గ్రహించెద రని నమ్ముచున్నాము.





భీమా ఏజంట్లు - వారి యిక్కట్లు

(శ్రీయుత కొడాలి ఆంజనేయులు గారు)

Insurance Agents and their Difficulties.

(By Mr. Kodali Anjaneyulu)

లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలను గూర్చి, అవి ప్రజా సామాన్యమునకు చేస్తూన్న సేవనుగూర్చి అనేకమందిపెద్ద లనేకగ్రంథములను రచియించి యున్నారు. అసలు భీమా అనగా యేమిటో, భీమాచేయడం మూలకంగా యేవిధముగా ఆ యా ఆపత్తులకు పరిహారం సమకూరుతుందో అను విషయాన్ని గురించి కూడా అనేకమంది మహాను భావు లనేకసుభాషితములను సూత్రప్రాయ ముగా చెప్పివున్నారు. ఈ గ్రంథములలోనే అక్కడక్కడా జీవితభీమా యేజెంట్లను గూర్చి కొన్ని అధ్యాయములను ఆ యా గ్రంథకర్తలు వ్రాసివున్నారు. సర్దార్ శార్దూల్ సింగుగారివంటి సుప్రసిద్ధులు కొందరు, 'Successful Insurance Agent'("వృద్ధిలోకి రాగల భీమా యేజెంటు") వంటికొన్ని గ్రంథాలనే వ్రాశారు. భీమా యేజెంట్లకు సంబంధించి వ్రాయబడిన ప్రతిగ్రంథము లోనూ, వారు లోకానికి మహత్తరమైన సేవ చేస్తూన్నారనీ, ఆకస్మికంగా భర్తలను కోల్పోయిన భార్యలకును, తలిదండ్రులను కోల్పోయిన బిడ్డలకును, వారు రక్షకులవంటివారనీ, వారేదో కొద్దిగా ప్రతిఫలం పుచ్చుకొని పనిచేసి నంత మాత్రమున, వారు లోకానికి చేస్తూన్న మహోపకారమును గూర్చి యెవ్వరును చులకనగా చూడపని లేదని, ప్రపంచములో ఉత్తమమైనవని చెప్పబడే అన్నివృత్తుల కన్న అత్యుత్తమమైనవృత్తి భీమా యేజన్సీయే నన్నీ, ప్లీడర్లవృత్తి, ప్రజలఅవగుణములపైనను, డాక్టర్లవృత్తి ప్రజలఅనారోగ్యముపైనను ఆధార పడియుండగా, భీమాయేజెంటువృత్తి, ప్రజల ఆర్థికసుస్థిరత్వముపైనను ఆరోగ్యముపైనను, సదభ్యాసములపైనను ఆధారపడియున్న దని, కాబట్టి,అతడు "లోకాఃసమస్తాః సుఖినోభవంతు" అని దీవిస్తూనే నిద్రలేస్తాడనీ, యేమేమో అనేక విధాలుగా అతడు అతనివృత్తి శ్లాఘింపబడుతూ ఉండడం మన మెఱుగుదుము. ఈ గ్రంథాలు వ్రాసినవా రందరును, భీమాకంపెనీలలో ప్రాముఖ్య స్థానము వహించి, దేశంలో ఇతరవిధముగా పేరు ప్రతిష్ఠలు సంపాదించి, భీమావ్యాపారమునం దారి తేరినవా రయియుండడంచేత అమాయకులగు భీమాయేజంట్లు వారు వ్రాసిన విషయాలన్నీ వేదాక్షరములుగా భావించి శరీరారోగ్యమును గూడ లక్ష్యపెట్టక, అనేక కష్టనష్టములకు లో

నయి, తమతమ కంపెనీలకు గొప్పవ్యాపారం సమకూరుస్తూండడం మన కందరకును అనుభవములోని విషయమే. ఈగ్రంథాలన్నీ చాలా వరకు ఇంగ్లీషులో వ్రాయబడియుండడంచేత, ఇంగ్లీషుభాషాపరిచయము లేనివారికి, సుబోధకమగునట్లు, దేశభాషలలో, చీఫ్ యేజెంట్లు, ఆర్గనైజర్లు, బ్రాంచిమానేజర్లు, మొదలగు దళారీలు(Middle men)కొందరు గ్రంథకర్తలు వ్రాసిన విషయాల కింకా చిలవలు పలవలూ పుట్టించి, సామెతలతో ఉపమానాలతో, చిన్నచిన్న కథలతో, హాస్యప్రసంగాలతో, అలంకారాలతో, భీమావ్యాపార మనగా పెట్టుబడి అవసరంలేని వ్యాపారమనీ, ఆవృత్తి ఇహపరసాధకమనీ, దేశములోని వాణిజ్యానికీ, పరిశ్రమలకు, వ్యవసాయమునకూ, విరివిగా పెట్టుబడిపెట్టగలిగినసంస్థలు భీమాకంపెనీలే నని, ఆకంపెనీలకు, ద్రవ్యము సమకూరుస్తూన్న యేజెంటెంతమహానుభావుడో యోజించుకోవలసిందనీ; భీమావ్యాపారముపైన యేజెంటుకు వచ్చేరిన్యూయల్ కమిషన్, భూములు ఇళ్లువగైరా స్థిరాస్తులపైన వచ్చేఆదాయము వంటి ఆదాయమేనని, భీమాయేజెంటు మరణించినప్పటికిని, ఆయన పేరుమీదుగా ప్రయోజనము పొందిన దిక్కులేని కుటుంబాలెన్నో, ఆజన్మాంతము, ఆయన యశశ్శరీరమును విస్మరింపజాలవనీ వేయేల యావత్తుసృష్టీ, భీమాయేజెంటు చుట్టూనే తిరుగుతూన్నదనీ, చెప్పేమాటలు నమ్మి నోరూరి, చాలామంది యువకులు, భీమాయేజెంటువృత్తి అవలంబిస్తే జీవించియున్నంత కాలము, సుఖంగా సులువుగా డబ్బు సంపాదించుకోవచ్చుననీ, తరువాత బొందితో కైలాసం చేరవచ్చుననీ అనుకొంటారు. అలా అనుకొనే వారీవృత్తిలో ప్రవేశిస్తారు. తరువాత అందులో అనుభవం గడించిన కొందరుమాత్రం తాము జంతువులవలె కంపెనీలచే చూడబడుచుండుట తెలుసుకొనగలరు. కాని వారెవరును, తమ అనుభవములను గ్రంథస్థము చేసినట్లు కనుపించదు. ఇందు కనేకకారణము లుండి యుండవచ్చును. యేజెంటుగా పనిచేయు సామాన్యు డెప్పుడును, పొట్టకోసము దేవులాడవలసిన, దురవస్థలో నుండువాడగుటచే, తాను తనఅనుభవములను, ప్రత్యేక మొక గ్రంథముగా వ్రాయదగిన చిత్తస్థిమితముగాని వ్యవధిగాని కలిగియుండడు. అంతేకాక, ఆయనకన్న అనేకవిధముల దేశములో పెద్దవారుగా పరిగణింపబడేవారు, భీమాయేజన్సీవృత్తిని, మహోత్కృష్టమైన వృత్తిగాను ఇహపర సాధకమైన వృత్తిగానూ శ్లాఘిస్తూంటే, అందుకు భిన్నంగా తాను వ్రాస్తే లోకంలో హర్షించేవా రెవరూ ఉండరనీ, పైగా అపహాస్యముపాలవుతాడేమో ననీకూడా ఆయనకు భయము. తీరా, ఈ అనుమానా లన్నిటినీ తిరస్కరించి, గ్రంథము వ్రాసినప్పటికీ దానిని ప్రచురించడానికి తగిన సొమ్ము అతని చేతిలో యెప్పుడూ మిగిలివుండదు.

కంపెనీలు, చీఫ్ యేజెంట్లు, ఆర్గనైజర్లు, బ్రాంచి సెక్రటరీలు వీరివలన సామాన్యపు భీమాయేజెంట్లకు కలుగుతూన్న కష్టనష్టములను గూర్చి వ్రాస్తే, పైవారి కెక్కడ కోపం వస్తుందో నని బెదిరికూడా, సామాన్యపుయేజెంటు ఆ పని తలపెట్టడు. ఒకప్రక్క కంపెనీలు, చీఫ్ యేజెంట్లు మొదలగు మధ్యదళారీలు, రెండవప్రక్క దరఖాస్తుదారులు వీరిరువురిమధ్య భీమాయేజెంటు అడకత్తెరలో వక్కవలె నిత్యమూ నలిగిపోతున్నాడు. దరఖాస్తుదారులు పెట్టేచిక్కులనుండి తప్పించుకోవడానికి పరిహారాలు చూపిస్తూ వ్రాసిన గ్రంథాలు చాలా వున్నవి. కంపెనీలకు సంబంధించిన కొందరు పెద్దవా రనుకొనేవారు స్వార్థదృష్టితో కంపెనీలద్వారా యేజెంట్లకు కలిగే కష్టములను తెలియ జేసే గ్రంథాలు వ్రాయ

నిచ్ఛగించరు. కొందఱికి అనుభవము లేక తెలియనే తెలియదు. కాబట్టి ఈక్రింద నేను వ్రాయబోయే విషయములకు భీమానుగూర్చిన యే యుద్గ్రంథములోను తార్కాణములు దొరకవు. పెద్దపెద్ద పేర్లుగల గ్రంథకర్తలు వ్రాసిన పెద్ద పెద్ద గ్రంథాల్లో ఈ విషయాలు వ్రాయబడినవా? అని యెవ్వరూ నన్ను ప్రశ్నించవద్దు. నాకుగల చిన్న అనుభవమును బట్టి, ఈవ్యాసం నేను వ్రాస్తున్నాను. ఇది చదివినవారు తమతమ అనుభవములతో, దీనిని పోల్చిచూచికొని సరిపోతే వీటికి పరిహారముల నాలోచించండి. లేకపోతే ఇందుకు భిన్నమైన తమ అనుభవములను కూడా వ్రాసి సోదర యేజెంట్ల కష్టములను తొలగించడానికి సహాయపడండి.

చీఫ్ యేజంట్లు.

కంపెనీలు, యేజెంట్లను సమకూర్చడానికి ఒక ఆర్గనైజరు నైనను లేదా ఒకచీఫ్ యేజెంటు నైనను యేర్పాటు చేతురు. కొత్తగా స్థాపింపబడిన కంపెనీలవారు, ముందుగా ఒక ఆర్గనైజరును ఏర్పాటుచేస్తే ఆయనకు పెద్దజీతము, ఎక్కువ ప్రయాణపుఖర్చులు, ఈయవలసి ఉంటుంది. ఆయన వ్యాపారము చేయగలిగినా చేయలేకపోయినా షుమారొక ఆరుమాసములు, సంవత్సరముపాటైనను, ఆర్గనైజరుపైన కొంత సొమ్ము వెచ్చించక తప్పదు. ఇటువంటిచిక్కు లేకుండా తప్పించుకోవడానికి కంపెనీవారు 'చీఫ్ యేజెంటు'అనే పేరుతో ఒకమధ్య దళారీ నేర్పాటుచేస్తారు. ఈ చీఫ్ యేజెంటు, ఫిజీ, నేటాలు మొదలగు వలస ప్రదేశములకు కూలీలను పంపించే కూలీల మేస్త్రీవంటివాడు. కూలీల మేస్త్రీ తాను పంపించే కూలీలు వలసరాష్ట్రములలో అనుభవించబోవు కష్టనష్టము లెఱిగియుండియు, తన ప్రయోజనముకోసము, వారు అక్కడ కావలసినంతధనము సంపాదించుకోవచ్చునని ఆరాజ్యాలు స్వర్గరాజ్యాలేలని యే విధంగా వర్ణించి చెపుతాడో, ఈచీఫ్ యేజెంట్లు ఉద్యోగంకోసం తిరుగులాడే అమాయిక యువకులను పట్టుకొని అంతకు పదిరెట్లు అధికంగా, భీమావ్యాపారంచేస్తే కుబేరులు కావచ్చుననే ఆశ కల్పిస్తారు వారిమనస్సులలో. సబ్ యేజెంట్లకు సాధారణంగా భీమాదరఖాస్తుదారు లడిగే ప్రశ్నలన్నిటికీ, సమాధానాలుచెప్పి నూరిస్తారు. కంపెనీప్రాస్పెక్టసు దరఖాస్తు ఫారాలు మొదలగు కాగితాలిచ్చి గ్రామాలవెంట తోలుతారు. సబ్ యేజెంట్లు బంధువులదగ్గరకు స్నేహితుల దగ్గరకు పోయి, వారు వృత్తిలేక పేదరిక మనుభవిస్తు బాధపడుతున్నారనీ, కాబట్టి వారి యేజెన్సీలో అందరు భీమాచేసి వారికుటుంబములకు సహాయపడవలసిం దనీ, వారి హృదయాలకు కనికరంపుట్టించి, వా రందరిచేత భీమాచేయిస్తారు. ఎవరైనను ఒకనిద్వారా కొంత భీమా వ్యాపారం రావచ్చునని చీఫ్ఏజెంటుకు తోస్తే, ఆయన యేజెంటుగా ఉండడానికి అంగీకరించకపోతే, ఆయన శ్రేయస్సుకోరే, మామగారో, బావగారో, పెత్తండ్రో యెవరో యొక దగ్గర బంధువు దగ్గరకు వెళ్ళి "ఏమండీ, మీవా డేమీ పనిచేయకుండా యూరుకుంటున్నాడేం! భీమా వ్యాపారం చేయించండి! నేను సహాయం చేస్తా నతనికి" అని చెప్పి ఆయన ద్వారా, అతన్ని భీమా వ్యాపారంలోకి దింపుతాడు. ఈ విధంగా చీఫ్ యేజెంటు అనేకమంది సబ్ యేజెంట్లను సమకూర్చ గలుగుతాడు. ఇందుకు ప్రతిఫలంగా చీఫ్ యేజెంటుకు ఆయన గ్యారంటీని వ్యాపారముబట్టి నూటికి 50 మొదలు 60 వరకును, మొదటి సంవత్సరము ప్రీమియము పైన కమీషన్ ఈయబడును; ఇందులో సబ్ యేజెంట్లకు, ఈయబడు కనీసపు కమీషను 25%

మాత్రమే! మిగిలిన దంతయు చీఫ్ యేజెంటుకు ఓవర్ రైడింగు కమీషన్ క్రింద పోవును. సబ్ యేజెంటు వ్యాపారము ఎక్కువై నకొలదియు, అతని కమీషన్ రేటు ఎక్కువగును. సబ్ యేజెంటు కమీషన్ రేటు ఎక్కువయినకొద్దీ చీఫ్ యేజెంటు ఓవర్ రైడింగు కమీషన్ తక్కువగును. కాబట్టి చీఫ్ యేజెంటు, యెప్పుడూ సబ్ యేజెంటు చేయగలిగిన వ్యాపారం తక్కువ కావలెననీ, తన గ్యారంటీ మాత్రము పూర్తి కావలెననీ కోరుతుంటాడు. అందుకోసం సాధ్యమైనంత యెక్కువమంది యేజెంట్లను, తన పరియాలో నియమిస్తాడు చీఫ్ యేజెంటు. అందులో కొందరు కనీసవ్యాపారము రు5000/కూడా చేయలేనివా రుంటారు. శాస్త్రప్రకారం, వారి కసలే కమీషన్ ఈయనలసిన అగత్యం లేదు. వీలుంటే అది వారికి ఎగబెడతారు కొందరు చీఫ్ యేజంట్లు. అప్పుడు మొత్తం 60% కమీషన్ వారికే వస్తుంది. ఈ కనీసవ్యాపారం రు 5000/- చేయలేకపోతే తమ కేమీ కమీషన్ రాదనేసంగతి తెలుసుకొని, కొందరు తాము కనీసవ్యాపారమయిన చేయలేకపోతా మేమో అనేభయంతో అసలు యేజన్సీ తీసికోవడానికే మొగ్గడంలేదు. ఆసంగతి గ్రహించి కొందరు చీఫ్ యేజంట్లు యంతో ఔదార్యవంతులవలె నటిస్తూ, కనీస వ్యాపారంతో నిమిత్తంలేకుండా సబ్ యేజెంట్లు చేసిన వ్యాపారం పైన కనీసపు కమీషన్లు యిస్తామని ప్రకటిస్తున్నారు. ఇందువలన ఒక వేయి రెండువేల రూపాయిల వ్యాపారము చేసినవారుకూడా చాలామంది యేజెం ట్లవుతున్నారు. ఆకారణమువలన Sub-agents కంటె వారిపైన అలా Over riding కమీషన్ పుచ్చుకొను చీఫ్ యేజెంట్లకు యెక్కువ లాభిస్తూన్నది. ఇటువంటియేజెంట్లు మరుసంవత్సరం వ్యాపారం చేయగలిగినవారై యుండరు. కాబట్టి మొదటి సంవత్సరం వారుచేసిన వ్యాపారంపైన వచ్చే Renewal Commission అంతా చీఫ్‌యేజెంటు పాలే అవుతుంది. ఈ పై కారణములవలన సమర్థతాసమర్థతలతో నిమిత్తం లేకుండా కావలసినంత మంది సబ్ యేజెంట్లను చీఫ్‌యేంటు నియమిస్తాడు.

రి బే టు.

సబ్ యేజెంట్లు ఎక్కువయిన కొద్దీ, భీమా వ్యాపారంలో పోటీ యెక్కువవుతుంది. పోటీ యెక్కువయిన కొద్దీ ఏవిధంగానైనా సరే యెక్కువ వ్యాపారం చేసి కమీషన్ రేటు పెంపు చేసుకొని యెక్కువ రిన్యూయల్ కమీషన్ సంపాదిద్దామనే కోరికతో సబ్ యేజెంట్లు దరఖాస్తుదారులకు రిబేటు ఆశపెడతారు. (భీమా వ్యాపారానికి సంబంధించినవా రందఱికీ రిబేటు అనగా యేమో తెలిసివుంటుందనే వూహతో, దానికి వ్యాఖ్యాన మిచ్చుట నేను వ్రాయలేదు.) ఈరిబేటు ఈయడం వ్యాపార నీతికి విరుద్ధ మనియు, అందువలన యీయరాదనియు, ఇది అమెరికాలో క్రిమినల్ నేరమనియు, కంపెనీవారు చెప్తూంటారు. చీఫ్ యేజెంట్లు నిజమే నంటారు. కాని దీనికి ముఖ్యకారణం వారు విచక్షణ లేకుండా అధికసంఖ్యాకులగు యేజెంట్లను నియమించడమే ననేమాట ఒప్పుకోరు. సబ్ యేజంటు రిబేటు యిచ్చి వ్యాపారం సంపాదించినా చీఫ్‌యేజంటుకు వ్యయప్రయాసలు లేకుండా ఓవర్ రైడింగు కమిషన్ వస్తూన్న కారణంచేత ఆయన దాన్ని తీవ్రంగా నిరసించడు. వీలయితే అప్రత్యక్షంగా ప్రోత్సాహిస్తాడుకూడాను. భీమావ్యాపారమే వృత్తిగా బెట్టుకొని, దీనితో జీవిద్దామనే యేజెంట్ల కిది చాలా కంటకముగా నున్నది.

సొంతవ్యాపారం.

చాలాచోట్ల చీఫ్ యేజెంట్లుకు, ఆర్గనైజర్లకు, ఇంకా ఇతర కంపెనీ యుద్యోగస్థులకు, సొంత వ్యాపారంకూడా చేసుకోవడానికి కంపెనీవా రధికార మిచ్చినారు. ఇందువలన కూడ, భీమావ్యాపారంలో రిబేటుపద్ధతి పెచ్చు పెరిగిపోతూన్నది. జీతాలు పుచ్చుకొనే, ఆర్గనైజర్లు ఉద్యోగస్థులును, నూటికి 60 వరకును, కమిషన్ పుచ్చుకోవడానికి అధికారంగల చీఫ్ యేజెంట్లున్నూ, దరఖాస్తుదార్లకు మొదటిసంవత్సరం కమిషన్ రిబేటు క్రింద యిచ్చివేసి, రెండవ సంవత్సరం నుండివచ్చే రిన్యూయల్ కమిషనుతో సంతృప్తిపడడానికి ఎక్కువ వీలున్నది. ముఖ్యంగా చీఫ్ యేజెంటు, తాను సబ్ యేజెంటు కిచ్చే మొదటిసంవత్సరపు కమిషన్ దరఖాస్తుదారుకు రిబేటుక్రింద యిచ్చివేసినా, ఇంకను దానిమీద తనకు 30% వరకు కమిషన్ మిగులుతూనేయున్నది. కాబట్టి యెక్కడైనా పెద్దకేసును యెవరైనా (Sub-agent) ప్రయత్నిస్తూంటే, కంపెనీయుద్యోగస్థులుకాని, చీఫ్ యేజెంటుకాని, ఆదరఖాస్తుదారునకు రిబేటుఆశ పెట్టి, వెంటనే ఆయనను తమ యేజన్సీలో భీమాచేయించుకొన్న దృష్టాంతరములు గూడ మన కనుభవములో లేకపోలేదు. సబ్ యేజంట్లకు వారివ్యాపారములో సహాయము చేయవలసిన బాధ్యతగల ఈ యుద్యోగస్థులకును, చీఫ్ యేజెంట్లకును సొంత వ్యాపారముచేసికొను హక్కును కంపెనీవారు ప్రసాదించుట, సబ్ యేజెంట్లకు శ్రేయస్కరముకాదు. చాలా వ్యయప్రయాసలకు లోనయి వ్యాపారం సంపాదించిన సబ్ యేజెంటుకంటె కూడా అతనిని యేర్పాటుచేయగలిగినాడనే కారణంతో అతనితోసమానంగానో, అంతకంటె ఎక్కువగానో, కుడిఎడమగానో, ప్రతిఫలంపొందే, చీఫ్ యేజెంటు నొకనిని మధ్య సృష్టించడం కూడా సబ్ యేజెంట్ల కనర్థదాయకము. చీఫ్ఏజెంటు ఒక్కడు సంవత్సరం మొత్తం పైన పొందే, ఓవర్ రైడింగు కమిషన్‌లో సగం ఖర్చుతో ఒకఆర్గనైజరుకు తగినజీతము, ప్రయాణపుఖర్చులు వగైరా నేర్పాటుచేసి, తక్కిన సగముతో సబ్ యేజెంట్ల కమిషన్ రేట్లభివృద్ధిచేస్తే, ఇంతకన్న ఎక్కువ సంతృప్తికరముగా సబ్ యేజెంట్లు పనిచేస్తారు.

రెన్యూయల్ కమిషన్.

మొదటి సంవత్సరం చేసిన వ్యాపారానికి సంబంధించిన, తరువాతి సంవత్సరములలో చెల్లించబడే ప్రీమియముల పైన యేజెంటుకు రెన్యూయల్ కమిషన్ ఈయబడును. ప్రతిసంవత్సరము రు 5000/ లకు తక్కువ కాని క్రొత్త వ్యాపారము సమకూరిస్తేనేగాని ఈ renewal కమిషన్ ఈయడానికి వీలులేదని, కంపెనీ లన్నిటిలోను ఒక నిబంధన యున్నది. దీనికి కారణము, యేజెంటు తాను మొదట వ్యాపారం చేసిన కంపెనీకి తప్ప ఇంకే యితరకంపెనీకిని వ్యాపార మీయరాదనే నిబంధనను గట్టిగా అమలుపరచడానికే నని కొందరు చెపుతారు. అదే నిజమయితే, ఈకనీస వ్యాపార నిబంధన తీసివేసి, మొదటి కంపెనీని విడిచిపెట్టి మఱియొక కంపెనీకి పనిచేస్తే, మొదటి కంపెనీలో యేజెంటుకు రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ ఈయబడ దని స్పష్టముగా ఏల ప్రకటించకూడదో తెలియకున్నది. ఇంకా అనేక మంది అనేక కారణాలు చెపుతారు. అన్నికారణాలూ కూడా కంపెనీ ప్రయోజనము కోసమే ఇది యేర్పాటు చేయబడినట్లు తెలియజేస్తూన్నవి. గవర్నమెంటు ఉద్యోగస్థులు 55 వ యేట ఉద్యోగంమానితే పింఛను వస్తుంది, లోకల్ బోర్డు ఉద్యోగస్థులకు ప్రావిడెంటుఫండు వస్తుంది, భీమాకంపెనీల యుద్యోగస్థులకుకూడా ముసలితనంలో ఉద్యోగం మానితే ప్రావిడెంటు ఫండ్లు, బోనస్సులువస్తవి. యేజెంటు ముసలితనంలో తన

వృత్తిమానితే, అతనికి న్యాయ్యముగా రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ పోతుంది. భీమా యేజెంటు మహత్తరమైన లోకోపకారం చేస్తున్నాడని శ్లాఘించే, కంపెనీ డైరెక్టర్లు, గ్రంధకర్తలు, అతనికి చేసే ప్రత్యుపకార మిది. అతనికి కుటుంబచిక్కులవల్ల గాని, అనారోగ్యము వల్ల గాని, ప్రభుత్వనిర్బంధమువలనగాని, ఇతర మనస్తాపముల వలనగాని ఏదైనా ఒకసంవత్సరము 5000 ల కనీస వ్యాపారము కంపెనీకీయకపోతే అతని కాసంవత్సరం రానలసిన కష్టార్జితమైన రెన్యూయల్ కమీషన్ రాదు. కంపెనీవారు, తనను యేదైనా సందర్భంలో అవమానపరచినారనే కారణముతో శలించి యేజన్సీ మానివేస్తే రిన్యూయల్ కమీషన్ రాదు. కంపెనీవారు మొదటిసంవత్సరం కమీషన్ రేట్లు తనయిష్టానికి వ్యతిరేకంగా, తనతో సంప్రదించకుండానే తగ్గించినారనే కారణంచేత, ఏజెంటుపనిమానుకొంటే, అదివరకు రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ రాదు. కాబట్టి సబ్ యేజెంటు, కంపెనీవారు తన్ను అవమానపరచినప్పటికీ, తాను వ్యాధిగ్రస్తుడైనప్పటికీ, మనస్తాపముతో కృంగిపోతూన్నప్పటికీ, కుటుంబంలో చిక్కులు వచ్చినప్పటికీ, తాను జైలులో నున్నప్పటికీ, తనకు న్యాయముగా రావలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ రాబట్టుకోవడానికి, రు 5000/ల కనీస వ్యాపారం చేసి తీరవలసిందే! ఈసందర్భంలో కంపెనీలు షైలాక్కులవలె ప్రవర్తిస్తున్నవనీ, యేజెంట్లు, కేవలము బానిసలవలెను (Indentured Labourers) వలెను ప్రవర్తిస్తున్నారనీ చెపితే అతిశయోక్తి కాదు. కాబట్టి ఈకనీసవ్యాపారనిబంధన మనే దురాగతపు షరతును కంపెనీవారు తొలగిస్తేనే గాని యేజెంట్లకు మనశ్శాంతి లేదు. రాబోయే భీమాచట్టములో యేజెంట్లకు సంబంధించిన యిట్టి చిక్కులను తొలగించడానికి తగినసంరక్షణ లుండవలెను. అందుకోసము యేజెంట్లందరును గట్టిగా పనిచేయవలసిన తరుణ మిది. ఈ సందర్భములోనే మరియొకమాట చెప్పవలసియున్నది. కొందరు ఛీఫ్ యేజెంట్లు తమ సబ్ యేజెంట్లకీయవలసిన రిన్యూయల్ కమిషన్ తామే బాధ్యత వహించెద మని చెప్పి ఆ రిన్యూయల్ కమిషన్ తమకే యిచ్చునట్లు కంపెనీతో కంట్రాక్టు చేసికొనిన సందర్భములు కలవు. అప్పుడు కూడా సబ్ యేజెంటుస్థితి మారలేదు. అదివరకు రు 5,000 కనీసవ్యాపారం ఈయనందువలన కంపెనీలో లుప్తమయ్యే సబ్ యేజెంటు యొక్క రిన్యూయల్ కమిషన్ నేడు చీఫ్ యేజెంటులో లీనమైపోతూన్నది. కాని ఆచీఫ్ యేజెంటు కనీసవ్యాపారంతో నిమిత్తం లేకుండా రిన్యూయల్ కమిషన్ సబ్ యేజెంట్లకిచ్చెద నని మాటలలో చెపుతూనే యుంటాడు. వ్రాతలో పెట్టవలసిందని యెవడైనా సబ్ యేజెంటు గడుసువాడుండి అడిగితే, కంపెనీ నిబంధనలకు వ్యతిరేకంగా అటువంటి విషయాలు వ్రాతలో పెడితే తనకు చిక్కువస్తుందని జాగ్రత్తగా తప్పుకొంటాడు. కాబట్టి సబ్ యేజెంట్లందరు, కంపెనీలు, ఆర్గనైజర్లు, చీఫ్ యేజెంట్లు మొదలగు వారి పన్నుగడలనుండి యెప్పటి కప్పుడు జాగ్రత్తగా తప్పుకొంటూ అప్రమత్తులరై యుండవలసిందని నాప్రార్థన. ఈపైన వుదహరింపబడినవారు సాధారణంగా సబ్ యేజెంట్లకు కలిగించే ప్రతి చిక్కులోనుండి తప్పించుకోవడాని కొక గొప్ప మార్గాంతర మున్నది. దానిని గూర్చి ముందు సంచికలో పత్రికాధిపతులు చోటిస్తే వివరముగా వ్రాస్తాను.

జీవిత వార్షికములు

భీమాపట్టాదారులకును, భీమాకంపెనీలకును ఏవిధముగ లాభములను కలుగజేయును?

వ్యాసకర్త: శ్రీయుత. జి. యస్. మరాతే, ఎం. ఏ., ఏ. ఐ. ఏ. (లండన్)

LIFE ANNUITIES.

How they benefit the Insured and Insurance Companies.

(By. G. S. MARATHEY — Actuary)

జీవితవార్షికములు(Life annuities)హిందూదేశములో ప్రజానురంజనమును బడయలేదు కాని, వీటికి పాశ్చాత్య దేశములలో ఎక్కువ ప్రాముఖ్యతయు, విడుదలయు గలదు. జీవిత భీమాకంట్రాక్టులకు పూర్వము అమలులో నున్న వర్షాజనములమంజూరు సామాన్య వ్యవహార విషయములపై ఆధారపడియుండెను. వర్షాజనములయొక్క ప్రజానురంజకతను అవకాశముగ తీసుకొని బ్రిటిషువారును తదితర ప్రభుత్వములవారును వర్షాజనపు పత్రముల అమ్మకముల మూలముగ విశేషధనములను ఆర్జింపగలిగిరి. ఈ వర్షాజనములు ఏలెఖలపై ఆధారపడియుండెనో ఆలెఖలు తర్వాత తర్వాత, తప్పులెక్కలని కనుగొనబడెను. వ్యాపార రీత్యా చూచిన ఈ వర్షాజనముల వ్యాపారము ప్రభుత్వమువారికి దండుగగ నుండెను. భీమాశాస్త్ర పద్ధతుల ననుసరించి అవసరమును బట్టి వర్షాజనపు రేట్లు మార్చబడెను. వర్షాజనపు పట్టాదార్లలో మరణసంఖ్య అనుభవమును తెలుసుకొనుటకు యీలెఖలు ఎక్కువగా ఉపయోగపడెను. జీవితములను భీమా చేయించుకొన్న పట్టాదార్లలో మరణసంఖ్యరేటుకంటె వర్షాజన పట్టాదార్లలో మరణసంఖ్యరేటు తక్కువగా నుండు నని కనుగొనబడెను.

వార్షికములు రెండువిధములు.

వర్షాజనపు విలువలను తెల్పు గుణకారములలో నిమిడియున్న పద్ధతులను పూర్తిగ యిచ్చుట వివరించుటకు వీలులేదు. కాని వర్షాజనపువిలువ లెఖ్ఖలలో నిమిడియున్న కొన్ని ముఖ్యమైన వాటిని తెల్పుచున్నాను. వర్షాజనము(Annuity) ఉపకారవేతనము (Pension) వంటిది. ప్రభుత్వమువారు ఉపకారవేతనమును ప్రతినెల యిచ్చుచుందురు; కాని వర్షాజనము సంవత్సరము సంవత్సరమున కొక్కసారిగ యిచ్చుచుందురు.

ఈ వర్షాజనములుకూడ సంవత్సరము కొక్కసారిగను రెండు అర్ధ సంవత్సరపు వాయిదాలుగను, మూడు నెలలకు కొంత చొప్పునను, ప్రతి నెలయు భాగించి యిచ్చుచుందురు. ఈ వర్షాజనములలో రెండురకములు గలవు. ఒకటి సంవత్సరాంతమున (Immediate) యిచ్చునది. రెండవది సంవత్సర ప్రారంభములో (Due) యిచ్చునది. నిశ్చయ వార్షికములో ("Annuity certain") వర్షాజనము యిచ్చు సంవత్సరములు నియామకమై యుండును. ఈ నియమిత సంవత్సరములకాలము వర్షాజనపు పట్టాదారు బ్రతికియున్న, అతనికి యిచ్చెదరు. ఈలోపుగ చనిపోయిన మిగిలిన వాయిదాలు వర్షాజనపు పట్టాదారుని వారసులకు యిచ్చెదరు. కాబట్టి వర్షాజనము

యిచ్చు పద్ధతి వర్షాజినపు పట్టాదారు బ్రతికియుండుట, బ్రతికియుండకపోవుట అను దానిపై ఆధారపడి యుండలేదు. ఈ విధమైన వర్షాజినపుపద్ధతులు సర్వ సాధారణఉపయోగముగ నున్నవి. పెట్టుబడిచేసిన సొమ్ముపై వడ్డీలు లెఖలు వేయుటకు యిట్టిపద్ధతు లుండవలెను. పెట్టుబడిసొమ్ముపై ప్రతిసంవత్సరము వడ్డీ నిచ్చుట ఒకవిధమైన వర్షాజినము. కాబట్టి ప్రతివారికిని పెట్టుబడితోను వడ్డీతోను సంబంధము గలదు. జీవితభీమావార్షికములు జీవితములో మాత్రమే యిచ్చెదరు. ఈవార్షికముల గుణకారములకు మరణసంఖ్యాపట్టీ లవసరము అయియున్నవి.

వార్షికపుపట్టా కొనుట ఎట్లు?

పైనఉదాహరించిన జీవితవార్షికములు జీవితభీమాకంపెనీలవద్ద నుండి కొనవలసియున్నది. కంపెనీలవారిచే ప్రకటింపబడు ప్రాస్పెక్టసు పుస్తకములలో వార్షికపు పట్టాదార్లకు కంపెనీలవారు ప్రతిసంవత్సరము చెల్లించు వార్షికపు మొత్తములును, వార్షికపుపట్టాదార్లు కంపెనీలవారికి ఒకేసారిగ చెల్లించవలసిన మొత్తములును వివరింపబడియుండును. వార్షికపు దరఖాస్తుదారు ఒకసారిగ కంపెనీవారికి పైకమును చెల్లించి వార్షికపుపట్టా కొనుక్కుంటేనే కంపెనీవారు వార్షికము నిచ్చెదరు. ఆ వార్షికపుపట్టీ రెండు విధములు:

ఒకరకములో వార్షికపుదరఖాస్తుదారు ఒకేసారిగ రు 1000/- మొత్తమును కంపెనీకి చెల్లించినచో ఆతనివయస్సునుబట్టి వార్షికమొత్తమును నిర్ణయించి ప్రతిసంవత్సరమునఇచ్చుచుందురు. వార్షికపు దరఖాస్తుదారు, కంపెనీవారు తనకు ప్రతిసంవత్సరము యింతమొత్తమును వార్షికముగ యిచ్చుచుండవలెనని కోరినపుడు ఆతను కోరిన వార్షికపుమొత్తమునుబట్టిన్నీ ఆతని వయస్సునుబట్టిన్నీ వార్షికపుదరఖాస్తుదారు ముందుగ ఒకేసారిగ ఎంతమొత్తమును కంపెనీవారికి చెల్లింపవలెనో నిర్ణయించు పద్ధతి రెండవరకము. కాని యీ వార్షికములను కొనుటలో మరియొక పద్ధతికూడ కలదు. ఆవార్షికపు పద్ధతిని డిఫర్డు యాన్యూయిటీ అంటారు. అనగా వార్షికపుదరఖాస్తుదారు కంపెనీకి చెల్లించవలసిన మొత్తమును ముందుగ చెల్లించి వార్షికము తీసుకొనుటకు వెంటనేగాక కొంతకాలము వేచియుండుటయే డిఫర్డు యాన్యుయిటీ అంటారు.

ఉదా:—

ప్రస్తుతము 40 (నలుబది) సంవత్సరము లున్న మనిషి తనకు 55 వ సంllరము నుండి వార్షికము కావలెనని కోరి తాను కంపెనీవారికి ముందుగా చెల్లింపవలసిన మొత్తమును 15 సంవత్సరములలో పదిహేనువాయిదాలలో చెల్లింపవచ్చును.

ఈపద్ధతి వార్షికమును కొను వార్షికపు దరఖాస్తుదారునకు వీలుగ నుండును. ఈ ప్రకారము వార్షికపుపట్టాను కొన్నపట్టాదారు ప్రతిసంవత్సరము కంపెనీవారికి ఎంత చెల్లింపవలెనో ఆ వార్షికపు గుణకారపు లెఖలనుబట్టి ఆమొత్తమును కంపెనీవారు తెల్పుచుందురు. వార్షికపు పట్టాదారు ఇట్లు ప్రతిసంవత్సరము కంపెనీవారికి చెల్లించు మొత్తమునకు ప్రీమియము అంటారు. మామూలుజీవితభీమాపద్ధతిలో భీమాపట్టాకు హక్కు విడుదల యిచ్చునపుడు కంపెనీ యొద్దనుండి హక్కువిడుదల విలువ (Surrender Value) మొత్తము తప్ప కంపెనీకి చెల్లించిన ప్రీమియములను మరి ఏవిధముగను కంపెనీవారు జీవితభీమాపట్టాదారునకు తిరిగి వాపసు యివ్వరు.

కానికంపెనీవారు వార్షికము యిచ్చుటకు ప్రారంభించులోపల వార్షికపుపట్టాదారు చనిపోవుట తటస్థించేయెడల వార్షికపుపట్టాదారు కంపెనీకి చెల్లించిన ప్రీమియముల నన్నింటిని కంపెనీవారు వార్షికపుపట్టాదారు వారసులకు తిరిగి వాపసు చేసెదరు. వార్షికములు అంతగా ప్రజానురంజనమును బడయకపోవుటకు ఒక కారణము గలదు. ఎంతో పెద్దమొత్తమును చెల్లించిన వార్షికపు పట్టాదారు ఒకవేళ అకస్మాత్తుగ వెంటనే చనిపోవుట తటస్థించినచో ఆతని మరణానంతరమున కంపెనీవారు ఆతని వారసులకు పైకము ఏమియు యివ్వరు. ఒకవేళ యిచ్చునప్పటికిని కుటుంబమునకు ఉపయోగపడునంత బహు స్వల్పముగా నుండును. ఉద్యోగమునుండి విరమించిన తర్వాతనిబ్బరమైనఉపకార వేతనము (Pension) యిచ్చుటవలననే ప్రభుత్వపు కొలువులోని ఉద్యోగములు ఎక్కువ ప్రజానురంజనమును బడయుచున్నవి. ఈ పింఛనుసౌఖ్యము కూడ అనుభవించువారు చాల కొద్దిమంది మాత్రమే యుందురు. కాబట్టి వీటికంటె ప్రావిడెంటు పద్ధతియే చాల మంచిదిలాగున కనబడుచున్నది. చాలకాలము ఉద్యోగము చేసి పింఛను అనుభవించకత్వరలో చనిపోవుట తటస్థించిన, వాని కుటుంబ రక్షణకు తగిన ప్రావిడెంటుఫండ్ వచ్చును.

ప్రావిడెంటుఫండ్కును పింఛనుకును ఎట్టి తారతమ్యము గలదో అట్టితారతమ్యమే జీవిత భీమాలోను వార్షికపు పద్ధతిలోను కలదు. వార్షికపు పట్టాదారు బ్రతికియున్నను చనిపోయినను వార్షికప్రారంభములో నిర్ణయము ప్రకారం ఎన్నోకొన్ని సంవత్సరములు నిబ్బరముగా వార్షికముయివ్వబడునను ఏర్పాటుఉండి, వార్షికపుపట్టాదారు ప్రారంభములో నిర్ణయించుకున్న సంవత్సరములు ముగిసిన తర్వాత ఎంతకాలము సజీవుడై యుండునో అంతకాలము వార్షికపు పట్టాదారునకు వార్షికము యిచ్చినచో పైన వ్రాసిన యిబ్బంది తొలగి వార్షికపుపద్ధతి ప్రజానురంజనమును బడయును.

కంపెనీవారు వార్షికమునిచ్చు కాలము 10సం॥ములో, 15 సం॥లో 20 సం॥రములో, వార్షికపు దరఖాస్తుదారు ప్రారంభములో నిర్ణయించుకొనవచ్చును. వార్షికపు పట్టాలో కంపెనీవారు వార్షికపు పట్టాదారునకు వార్షికము చెల్లించుకాలము నిర్ణయమున్నప్పుడు వార్షికపుపట్టాదారు ఒకేసారిగగాని వాయిదాలమీదగాని కంపెనీవారికి చెల్లించవలసిన పైకము ఎక్కువగ నుండును.

వాపసు వార్షికము (Refund annuity)

ఈవార్షికములలో వాపసువార్షికము (Refund annuity) అను మరియొక్క పద్ధతికూడ గలదు. ఈపద్ధతిలో వార్షికపు పట్టాదారునకు ఆతను బ్రతికియున్నంతవరకు ఇచ్చిన వాయిదాలసొమ్ము మొత్తమును అదియునుగాక యింకను ప్రారంభములో నిర్ణయించుకున్న ప్రకారము కంపెనీవారు ఆతను చనిపోయిన తర్వాతకూడ వారసులకు చెల్లింపవలసినవాయిదాలు మిగిలియున్నచో అట్టి వాయిదాల మొత్తమును కలిపి ప్రారంభములో వార్షికపు పట్టాదారు కంపెనీకి చెల్లించిన మొత్తమునకు సరిపోవువరకు చెల్లించు వార్షికమునకు వాపసువార్షిక మందురు. ఈపైన చెప్పిన పద్ధతులలో ఏపద్ధతిలోనైనను కంపెనీలవారు వార్షికపు పట్టాలను జారీచేయుట ప్రారంభించినచో వార్షికపు భీమాపద్ధతి ఎక్కువ ప్రజానురంజనమును బడయుటయేగాక ఏజంట్లుకూడ యీ వార్షికపు వ్యాపారమును విరివిగా చేయగలరు.

భీమాశాస్త్రదృష్టి

భీమాశాస్త్ర రీత్యా చూచిన ఈ వార్షికపు పద్ధతులు అంతగా ప్రజానురంజనమును బడయక పోవుటకు కారణము వార్షికపు పట్టాదార్లకిచ్చు వార్షికపు మొత్తములు అంతగా ఆకర్షణగ లేక పోవుటయే. ఈవిషయమే తర్కించునపుడు ఒక్క వెయ్యిరూపాయిలకు (రు 1000/—) కొనదలచుకున్న వార్షికపుపట్టావిషయమే ఆలోచింతము. వార్షికపు పట్టాదారునకు ప్రతి సంవత్సరము యివ్వవలసిన వార్షికపు మొత్తము వార్షికపు దరఖాస్తుదారు కంపెనీకి చెల్లించిన పైకము మీద సంవత్సరము ఒకటికి నూటికి రు 4/— (నాలుగు) రూపాయిల వడ్డీకి మించకుండ లెఖ్ఖవేసి నిర్ణయించెదరు.

బజారులో భద్రమైన హామీ పత్రముల మీదనే అనేకసంవత్సరములు సంవత్సరం ఒకటికి నూటికి అయిదురూపాయిల వడ్డీ గిట్టుబాటు అగుచున్నసమయములలో సంవత్సరం ఒక్కటికి నూటికి రు 4/- (నాలుగు) లు చొ॥ లెఖ్ఖవేసినచో యీ వార్షికపు రేట్లు లాభకరముగ లేవు. ఈ వార్షికములు కొంతకాలమేగాక ఎన్నో సంవత్సరముల కాలము యివ్వవలసివచ్చుటచే భీమాశాస్త్రవేత్తలు వీటిపై వడ్డీరేటు సంవత్సరము 1కి నూటికి రు 4/—ల కంటె ఎక్కువ వడ్డీ వచ్చునని అంచనా వేయలేకయున్నారు. వార్షికములు చాల కాలము యివ్వవలసి యుండుటయు పెట్టుబళ్ళపై బజారు హెచ్చు వడ్డీరేటు స్వల్పకాలము మాత్రమే యుండుటయు పైన చెప్పిన విధముగా అంచనా వేయలేకపోవుటకు కారణము. అయితే వార్షికపు రేట్లు కంపెనీ వారికి ఒకేసారిగ చెల్లించిన పైకముమీద సం॥రం 1కి నూటికి రు 4-0-0 లు వడ్డీకంటె ఎక్కువగనే గిట్టుబాటు అగుచున్నది. కారణము ఏమనగా: వార్షికము కొన్నిసంవత్సరములు అయినతర్వాత ఆపివేయబడును. అదియును గాక వార్షికముగ యిచ్చుమొత్తములలో అసలులో కొంతయును, ఆఫీసుఖర్చులు కంపెనీకి కొద్ది లాభము పోను ప్రతిసంవత్సరము వార్షికపుపట్టాదారునకు వాపసుచేయబడుచున్నవి. వార్షికములు కొనునప్పుడు పెద్దవయస్సు ఉన్నవారికి చవుకరేట్లును, తక్కువ వయస్సు ఉన్నవారికి ఎక్కువరేట్లును ఉండును. కాలముకూడ మార్పు చెందినది. ఈపరిస్థితులలో కంపెనీలవారు వార్షికపుభీమాపట్టాలు ప్రజానురంజనమును బడయునట్లు చేయవలెను. కంపెనీలు ప్రస్తుతము ప్రాస్పెక్టస్ పుస్తకములో నున్న వార్షికపు పట్టాల కొనుబడి రేట్లను పెంపుచేయగ వచ్చెడికొద్ది లాభముతోనే సంతృప్తిచెంది వార్షికపు పట్టాలను జారీచేయువ్యాపారమును విరివిగా చేసినచో నేను అన్యథా తలంపను. ఇట్లు చేయుట కంపెనీలకు కూడ ఉత్తరోత్తరలాభకరముగ నుండును.

వార్షికములు ఏవిధముగా భీమాకంపెనీలకు సహాయపడును?:—

ఒకవిధముగ చూచిన వార్షికపు పట్టాలను జారీ చేయుపద్ధతి భీమాకంపెనీలకును ప్రత్యేక సహాయము. కాబట్టి ప్రతికంపెనీ కూడ వార్షికముల పద్ధతిలో కొంత వ్యాపారము చేసియుంచుట చాల శ్రేయస్కరము. జీవితభీమా కంపెనీలలో మరణసంఖ్య హెచ్చువలన కంపెనీలకు కొంత నష్టము కలుగును. కాని వార్షికములలో మరణసంఖ్య హెచ్చుదల హెచ్చులాభములకు కారణ మగును. పత్రముల వడ్డీరేటు తగ్గి ఆతగ్గుదల విశేషకాలము ఉంటేనే గాని వడ్డీరేటుతగ్గుదలవలనకూడ వార్షికపు పద్ధతులలో విశేషనష్టము కలుగదు.

వార్షికపుపట్టాదారులవద్దనుండి ఒకేసారిగ తీసుకొనిన మొత్తములను దీర్ఘవాయిదాల పత్రములలో నిల్వచేసినట్లయితే ఆర్థికముగ దండుగ ముండదుగాని పైకము ధారాళముగ త్రిప్పుటకు వీలుండక కొంచెము ఇరుకుగా నుండును. కంపెనీ ఆస్తి అప్పులు, విలువలెఖమగింపులో భీమా శాస్త్రవేత్త, తక్కువవడ్డీరేటువలన ఈవార్షికములకు ఎక్కువ క్షేమనిధిని (Reserves) నియమించుటయే యిట్టి యిరుకునకు కారణము. ఈ వార్షికముల ఏర్పాటు పద్ధతికి విశేషఖర్చు లుండవు. వీనిలో ఆఫీసుపనిపాటలు వగైరాలుకూడ ఎక్కువ కష్టముగా నుండవు. కొనుగోలు మొత్తములు (Purchase price మూలధనమును త్వరలో వృద్ధిచేయును. ఎక్కువ క్షేమనిధి యున్న లాభకరమగు పెట్టుబళ్లు చేయుటకు వీలుగ నుండును. ప్రజాసామాన్యమును, భీమాకంపెనీల వారును తమ దృష్టిని జీవితవార్షికముల లాభములవైపుమరల్చి, వార్షికపు పద్ధతులు ప్రజానురంజనమునుబడయునట్లు చేయుదురని తలంపుతో నేను యీవ్యాసమును ముగించుచున్నాను.

ఈపైవ్యాసము నూతనముగ బొంబాయిలో జరిగిన దేశీయ భీమాకంపెనీలవారి సంఘసమావేశముఎదుట భీమా శాస్త్రవేత్త శ్రీయుత జి. యస్. మరాఠేగారిచే చదువబడిన యింగ్లీషు వ్యాసమున కనువాదము.

భీమాకంపెనీలు - ఏజంట్లు - పట్టాదార్లు.

(శ్రీయుత అయ్యదేవర కాళేశ్వరరావు పంతులు, బి.ఏ., బి.యల్. గారిచే)

Insurance Companies - Agents - Policy Holders.

(By A. Kaleswara Row Pantulu, B. A., B. L.)

తాను ముసలివాడై సంపాదించలేని స్థితిలో నున్నపుడు తనవద్ద కొంతసొమ్ము చేరుటకును తాను మరణించినపిమ్మట తన భార్య, పిల్లలకు కొంత సొమ్ము చెందుటకును ప్రతిమనుజునికిని భీమాచేయించుకొను అవసరము గలదు. సాధారణమానవులు బ్యాంకలమూలమునగాని యితరులకు అప్పులిచ్చుటమూలమున గాని సొమ్ము కూడబెట్టుకొను అభ్యాసములు కలిగియుండరు. ఇతరులకు అప్పులిచ్చుటలో బాకీసొమ్ము వసూలుగాక అనేకసార్లు నష్టము కలుగుచున్నది. భీమా పద్ధతి అందరికిని అందుబాటులో నున్న తేలికయగు పద్ధతి. అన్నినాగరక దేశములలో బాగుగ వ్యాపించియున్నది. మనదేశములోకూడ ఇటీవల వ్యాపించుచున్నది. కాని ఇంకను ప్రజలలో చాలమందికి దీనిలాభములు తెలియవు. ఆంధ్ర ఇన్‌స్యూరెన్సుకంపెనీ, డక్కన్ ఇన్‌స్యూరెన్సు కంపెనీ లేర్పడి చురుకుగ పనిచేయసాగిన పిమ్మట ఆంధ్రదేశములోని జనసామాన్యమునకు కూడ భీమాచేయించుకొను అలవాట్లు కలుగుచున్నవి. మనదేశములో చాల స్వదేశిభీమా కంపెనీ లేర్పడియున్నవి. కొన్ని కంపెనీలకు సుప్రసిద్ధ కాంగ్రెసునాయకులతోకూడ సంబంధము గలదు. స్వదేశి భీమాకంపెనీలు నమ్మకముగ పనిచేసి భీమా చేయించుకొనినవారికి షరతుల ప్రకారము పాలసీసొమ్ములను చెల్లించుచున్నవి. ప్రభుత్వమువారు గావించిన యొకచట్టమువలన యొకభీమాకంపెనీ కొంతకాలమునకు పనిచేయలేకపోయినచో దాని నిల్వసొమ్మును పనిచేయుచున్న కంపెనీలకు పంచియిచ్చి పాలసీదార్లను ఆకంపెనీలకు వప్పగింతచేయు అధికారము ప్రభు

త్వమునకు కలదు. ఇందువలన భీమాచేయించు కొను పాలసీదార్లు కాపాడబడుచున్నారు. మరియు ప్రతికంపెనీయొక్క లెక్కలు గవర్నమెంటు ఆడిటర్లు తనిఖిచేతురు. కొంత మూల ధనము ప్రతికంపెనీ ఉంచితీరవలెను. ఇట్టి నిబంధనలు భీమాచేయించుకొనువారికి లాభకరము అయినను, మనదేశీయులు ఇంకను ఇంగ్లాండు కెనడా జర్మనీ మొదలగు విదేశకంపెనీలలోఎక్కువగ భీమాచేయించుట కడుశోచనీయము. విదేశ కంపెనీల పుట్టుపూర్వోత్తరములు తెలిసికొనుట కష్టము. తగాదా కలిగినచో వాటినుండి సొమ్ము రాబట్టుకొనుటకూడ చాల వ్యయప్రయాసలకు లోనైయున్నది. విదేశకంపెనీలు మనదేశీయులగు ఏజంట్లకు యెక్కువ ఆకర్షవంతమైన కమీషనులను, షరతులను ఇచ్చి నియమించుచున్నారు. ఏజంట్లయొక్క చాకచక్యము, మాటల పొందికనుబట్టి వాటిలో ప్రజలు భీమాచేయించుచున్నారు. ఏజంట్లు అనేకసార్లు తిరిగి మొగమోటపెట్టిన ప్రజలు భీమాచేయింతురు. విదేశ కంపెనీలలో చేయించకుండ దేశాభిమానము కలిగి ప్రజలు స్వదేశకంపెనీలలోనే భీమాచేయించుట మిగుల అవసరము, దేశమునకు లాభకరము.

మనదేశముయొక్క ద్రవ్యమును వీలయినంత వరకు ఇంగ్లాండు మొదలగు విదేశములకు పోకుండ కాపాడుట ప్రజలయొక్క ప్రధానకర్తవ్యము. విదేశభీమాకంపెనీలకు ఆటంకములు కలుగజేయుటయు స్వదేశ భీమాకంపెనీలకు సంరక్షణప్రోత్సాహముల నిచ్చుటయు ప్రభుత్వముయొక్క ధర్మమై యున్నది. నూతనముగ చేయబడబోవుచున్న సవరణచట్టములో స్వదేశకంపెనీలకు తగు సంరక్షణము నిచ్చునేర్పాటులను చేర్చవలెనని భీమాకంపెనీల అసోసియేషను యొక్క కార్యసంఘమువారు భారతప్రభుత్వమునకు పంపిన విజ్ఞప్తి మిగుల సమంజసముగ నున్నది. కాని ప్రస్తుతభారతప్రభుత్వము అటుల గావించునను ఆశ నాకు లేదు. కావున స్వరాజ్యము వచ్చువరకును ప్రజలే స్వదేశకంపెనీలయెడ తమ కర్తవ్యము నెరవేర్చుటను నేర్చుకొనవలెను.

మన దేశములోని భీమాకంపెనీలు తమ సొమ్మును వినియోగించుటకు పెక్కునిర్బంధములకు లోనైయున్నవి. గవర్నమెంటు బ్యాంకులలో వేయవలెను. లేదా గవర్నమెంటు పత్రములను కొనవలెను. ఆసొమ్ముయొక్క వినియోగముపై గవర్నమెంటుకే అధికారము కలదు. అటులగాక కొన్నినిబంధనలకు లోబడి ఆ సొమ్ము దేశముయొక్క పరిశ్రమల అభివృద్ధికి పెట్టుబడికింద వినియోగించుటకు భీమాకంపెనీల కధికారము ముండవలెను. ఈసవరణకూడ నూతనచట్టమునందు చేయుటత్యవసరము. భీమాకంపెనీలయుద్దేశ్యము పాలసీహోల్డరులకును దేశమునకును సేవచేయుటయై యుండవలెను. మేనేజింగు డైరెక్టర్లు, ఉద్యోగస్థులు, పెద్దపెద్ద జీతములను పుచ్చుకొనుట అక్రమము. ఏవో పాలసీహోల్డరులకు బాగుగ తెలియని పాలసీ నిబంధనల చిక్కులను పెట్టుట అసమంజసము. ముఖ్యముగ నీ క్రిందివిషయములు గమనించవలసియున్నది. మొదటిది ఒక పాలసీహోల్డరు కొంతకాలము ప్రీమియములను చెల్లించి తరువాత చెల్లించలేక మానుకొనినప్పుడు అతనికి యెట్టి వ్యవహారచిక్కులు లేక చెల్లించినంతవరకు రాదగిన పాలసీ మొత్తములోని భాగమును కంపెనీ చెల్లించవలెను. అతడు అందువిషయమై సకాలమున దరఖాస్తు పెట్టుకొనెనా లేదా యని ప్రశ్నయుండకూడదు. కంపెనీరూల్సు ఇంగ్లీషులో నుండును. ఒకవేళ దేశభాషలో తర్జుమాఅయి

నను వాటిఅర్థము తెలిసికొనుట దుర్లభము. కావున రూల్సుప్రకారము పాలసీ హోల్డరు చేయవలసిన పనిని చేయలేదని నిందించుటకన్న రూల్సుతో వేరుగ పనిలేకుండగనే అతనికి రావలసిన వంతు అతనికిగాని ఆతని వారసులకు గాని చెల్లింపబడవలెను. రెండవది కొంతకాలము చెల్లించకుండ మానివేసిన పాలసీహోల్డరు మరల శక్తి కలిగి తన పాలసీని పునరుద్ధరించ దలచుకొనినప్పుడు అటుల చేయుట కాతనికి సంపూర్ణ స్వాతంత్ర్యముండవలెను. మూడవవిషయమేమనగ: ఒక కంపెనీయొక్క ఏజంటుకు పాలసీహోల్డరు డబ్బునిచ్చి రశీదు పొందగనే ఆసొమ్ము కంపెనీకి చెందినట్లెంచుకొనబడవలెను. హెడ్డాఫీసునుంచి రసీదు రాలేదని మొదలగు పేచీలు పెట్టకూడదు. ఏజంటు కంపెనీకి సొమ్మును కట్టనిచో కంపెనీవారతనిమీద కఠినమైన చర్య పుచ్చుకొనవలెను. అంతేగాని పాలసీహోల్డరు నష్టపడకూడదు. నాల్గవది ఒక పాలసీహోల్డరు చనిపోగనే ఆతని వారసులు కుమాళ్లుగాని, భార్యగాని, కూతుళ్లుగాని అయి ఎట్టితగాదాలు వారసత్వ విషయమున లేనప్పుడుకూడ కోర్టుకు పోయి వారసత్వపు సర్టిఫికెట్టు తెచ్చుకొమ్మని కోరుట న్యాయము కాదు. ఎవరైన జవాబుదారీగల ప్రభుత్వోద్యోగులుగాని చట్టసభ్యులుగాని జిల్లాబోర్డు, మునిసిపల్ అధ్యక్షులుగాని అట్టివారసులను తాను స్వయముగ నెరుగుదునని ప్రమాణపత్రము నిచ్చినప్పుడు వారసుల కెట్టి అభ్యంతరములేక కంపెనీసొమ్ము చెల్లించవలెను. కోర్టునకు పొమ్మని చెప్పుట వారసులను వ్యయప్రయాసలకు లోబరిచినవారగుదురు. అటుల కోర్టుకు పొమ్మని చెప్పి చాల కంపెనీలు కాలయాపన చేయుచున్నవి. తాము బ్రతికియుండగనే వారసుల పేర్లను కంపెనీకి పంపవలె నని చాలమందికి తెలియదు.

కంపెనీలు నియమించు ఏజంట్ల విషయమై కొద్దిగ చెప్పదలచినాను. ఏజంట్ల ఉద్యోగము వలన కొంతవరకు నిరుద్యోగ సమస్య తీరుచున్నమాట వాస్తవమేగాని ప్రతివారును ఏజంట్లుగ నుండకూడదని నా అభిప్రాయము. ఇన్సూరెన్సువిషయము చాల ముఖ్యమైనది. దానికి సంబంధమైన చట్టములు నిబంధనలు కంపెనీల తారతమ్యములు బ్యాంకింగు మారకము మొదలగు ఆర్థిక విషయము లన్నిటిలో కొంత తరిబీయతు నొంది యొక ఇన్సూరెన్సు పరీక్షలో నుత్తీర్ణులైనవారికి ప్రభుత్వము లైసెన్సు నివ్వవలెను. అట్టిలైసెన్సు పొందినవారే ఏజంట్లుగ నుండుటయుత్తమము. ఏజంటుయొక్క ప్రవర్తనము సరిగలేనప్పుడు లైసెన్సు రద్దుపరచబడవలెను. ఇట్టి సవరణకూడ నూతనచట్టమున చేర్చబడవలెనని నా కోరిక. అటుల గావించుటవలన ఏజంట్లయందు ప్రజలకును కంపెనీలకును ఎక్కువ గౌరవ విశ్వాసములు కలుగును. భీమాకంపెనీ ఏజంటుయొక్క వృత్తి మిగుల జబాబుదారీకలదని ప్రభుత్వమును, ప్రజలును గుర్తించుట అవసరము. నిజముగ ప్రతి కంపెనీకిని ప్రజలలో పునాదులు వేయువాడును కంపెనీయొక్క ప్రతిష్ఠను వ్యాపింపజేయువాడును ఏజంటేఅయినను ఏజంటుయొక్క కమీషనును బోనసును యేదో రూల్సుసంబంధమైన చిక్కులలో బెట్టి సంకుచితపరచుటకు కంపెనీలు యెల్లపుడును ప్రయత్నము చేయుచుండుట శోచనీయము. ఏజంట్లకు కమీషను బోనసు చెల్లించుటలో ఔదార్యముగ చూచుట కనీస ధర్మము. మేనేజింగు డైరెక్టరులకును ఉద్యోగస్థులకును పెద్దజీతములిచ్చుటకు కంపెనీయొప్పుకొనుచున్నదికాని రాత్రింబగళ్ళు శ్రమపడి కంపెనీని

పొగడి పాలసీ హోల్డరులను చేర్చు ఏజంట్లకు సొమ్ము చెల్లించవలసివచ్చునప్పటి కెంతో కష్టము కలుగుచున్నది. ఒక ఏజంటొక కాలమున నొకే కంపెనీకొరకు పనిచేయవలెనని యేల నిబంధన యుండవలెనో నాకర్థమగుటలేదు. ఆయనయు డాక్టరులవలెను లాయర్లవలెను తన కిష్టము వచ్చిన కంపెనీల కొకేకాలము పనిచేయుచు పనిచేసినదాని కేల నిర్ణయమైన ఫీజు పుచ్చుకొనకూడదో సరియైన కారణము కనుపడుట లేదు. ఇంతేగాక ఏజంటు సంపాదించిన ప్రతి కేసునకును కొంత రుసు మాయనకు వచ్చితీరవలెను. అంతేగాని యే అయిదువేలో ఆరువేలో చేసిననేగాని కమీషను బొత్తిగ రాదని కొన్ని కంపెనీలు ఏజంట్లషరతులలో వ్రాయుట అక్రమమై యున్నది. ఏజంట్లుకూడ ఆత్మగౌరవము కలవారై అట్టి షరతుల కొప్పుకొనకూడదు. ఇంకొక ముఖ్యవిషయ మేమనగా: ఏజంట్లు ఒకకంపెనీకొరకు కొంత మొత్తమును ఒకలక్షయో రెండు లక్షలో మొత్తముగల పాలసీలను సంపాదించిన పిమ్మట దానిమీద ప్రీమియములు చెల్లింపబడుచున్నంతవరకు ఆ ప్రీమియములమీద వారికి రావలసిన బోనసును కంపెనీవారు చెల్లించుచుండవలసినదేకాని కొత్త పాలసీలను సంపాదించలేదను నెపమున చెల్లించకుండ నాపివేయుట మిగుల అక్రమమై యున్నది. సాంవత్సరిక ప్రీమియములు సక్రమముగ చెల్లింపబడుట కంపెనీకి చాల లాభకరము. అట్టివి చెల్లింపబడుచున్నంతవరకు వాటిమీద బోనసును ఏజంట్ల కిచ్చుట న్యాయమై యున్నది. ఆబోనసు ఏజంట్లకే కాక వారి వారసుకు కూడ ఒక్కతరమువరకైనను చెందుట న్యాయము. కంపెనీ తన ఏజంట్లను ఏర్పరచుటలో జాగ్రతగ నుండవలెను. ఏజంట్ల నేర్పరచినపిమ్మట వారికి తగిన సహాయ ప్రోత్సాహములు చేయవలెను. అప్పుడు ఏజంట్లు కంపెనీ తమదేనను భావమును కలిగి నమ్మకముగ పనిచేయుచు కంపెనీయొక్క అభివృద్ధికై పాటుపడుదురు. కంపెనీయొక్క డైరెక్టర్లలో పాలసీ హోల్డర్లయొక్క ప్రతినిధులును ఏజంట్లయొక్క ప్రతినిధులును కూడ నుండుట మిగుల అవసరమని తలచుచున్నాను.

ఆంధ్రదేశమునందు భీమాపత్రికవంటి పత్రికలవలనను, ఈ నెలలో జరుగబోవుచున్న కాన్ఫరెన్సులవంటి సభలవలనను ప్రజలకు భీమావిషయములలో జ్ఞానముకలిగి తమ హక్కులనుగూర్చి కొంతవరకు తెలిసికొనగలుగుదు రనుటలో సందేహము లేదు. ఇంక నెంతయో భీమావిషయమున ఆంధ్రమునందు వాఙ్మయము కావలసియున్నది. ఈ ప్రాముఖ్యమైన విషయమున ప్రజలలో గొప్ప ప్రబోధము కావలెను. ఆంధ్రదేశమునందు భీమాపద్ధతి సక్రమముగను ప్రజలకు లాభకరముగను జరుగునుగాక!



జీవిత భీమాకంపెనీ వాటాదార్ల - డైరెక్టర్ల - విధ్యుక్తధర్మము

(శనివారపు సుబ్బారావుగారు)

కంపెనీ పెట్టినపుడు ఏదో కొందరి చేత ఏ బలవంతంగానో వాటాలను కొనిపించడం కలదు. వాటాదార్లలో ఇన్ని షేర్లు తీసుకొన్న వారినే మిగతావాటాదార్లంతా డైరెక్టర్లను ఎన్నుకోవడం కలదు. డైరెక్టర్లుగాని వాటాదార్లుగాని తమ భీమాకంపెనీ వ్యాపారమును గూర్చిన అంకెలను యీ దిగువరీతిగ విడదీయించడము వారివిధియై యున్నది:

(1) ఏయేజిల్లాలోని ఏయే రాష్ట్రములోని వ్యాపారము ఎంతెంత వచ్చుచున్నదియు, ఆ వచ్చు వ్యాపారమునకు ఎంతెంత ఖర్చు అగుచున్నదియు తేల్చవలెను.

(2) తక్కువ వ్యాపారం వచ్చి హెచ్చుఖర్చు అయ్యే ప్రాంతమునుండి వ్యాపారమును ఆరీతిగ రాబట్టడమువిషయంలో ఎట్టి మార్పులు అవసరమో యోచింపవలెను.

(3) వ్యాపారం హెచ్చుగా వస్తూ తక్కువ ఖర్చులు అగుచోటినుండి పని చేయువారికి తగిన ప్రోత్సాహ మిచ్చి అట్టివారిని నిలుపుకొనుటకు ప్రయత్నించు ఏర్పాట్లు చేయవలయును.

(4) ఏయేజిల్లానుండి, ఏయేరాష్ట్రమునుండి ఏజంట్లవారీగా ఎన్నెన్ని క్లెయిమ్సు (మరణముల సంఖ్య) వచ్చుచున్నవో అటుల వచ్చుటలో హెచ్చుసంఖ్యగా నుండెనో, తక్కువ సంఖ్యగా నుండెనో లేక దామాయిషాను సరిపోయెనో చూచుకొని అట్టి అంశములలో వాటినివారణకు తగిన సాధనములను అవలంబించవలయును.

(5) విదేశకంపెనీలవారి పోటీ విషయంలో విదేశీకంపెనీలవారు భారతదేశములో చేయు వ్యాపారమును, అందుపై వారు ఖర్చుచేయు మొత్తమును తెలుపు అంకెలను బ్లూబుక్కునందు ప్రచురించునట్లు తగిన ఆందోళనచేయవలసియుండును.

(6) కష్టార్జితములోని సొమ్ములో తనకుటుంబపోషణకు ఆపత్కాలమందు అక్కరకు వచ్చుననుఆశతో ఇన్సూర్యురుచేసుకొన్న బాపతు సొమ్మును ఏదో మిషపెట్టి కంపెనీవారు హరించివేయకుండా పట్టాదార్ల సౌకర్యము లెంతవరకు ధారాళముగా జూచుటకు వీలుండునో అట్టి సౌకర్యములైన షరతులను అమలులోనికి తీసుకువచ్చుటకు సదా ప్రయత్నించుచుండవలెను.

(7) ప్రీమియము సొమ్ములు వాటంతటను అవే మనిఆర్డరుగా వస్తూవుంటాయనే ధోరణితో నుండడం సహజము. పట్టణములలో కొన్నిచోట్ల బ్యాంకులసౌకర్యము లుంటాయి. పల్లెటూళ్ల వారికి తపాలా సౌకర్యములైనా వుండవు. ఇట్టి చిక్కులను ఏయేప్రదేశములలో ఏలా గుండునో గ్రహించి ప్రీమియముసొమ్మువసూళ్లకు ఏజంట్లద్వారా తగు ఏర్పాట్లకు శ్రద్ధబూనవలసియున్నది. ఈవిషయంలో కంపెనీలవారు ప్రస్తుతమున్న తాటస్థ్యభావమునే వహించడంవల్ల లాప్సుపాలసీల సంఖ్య హెచ్చు అగుననియు ప్రీమియంకలక్షను ఏజంట్ల కిచ్చినచో క్రొత్తవ్యాపారం రావడానికికూడ వీలుండు ననియు గ్రహింపవలసియున్నది.

(8) కంపెనీ సొమ్మును పెట్టుబడి పెట్టుటలో ఏదో పాతదానినే అనగా బ్యాంకులలోను బాండులను, డిబెంచర్లను కొనడంకన్న నూతనమార్గ

ములలో దండుగరాని పద్ధతిని యోచించి అట్టి రీతి పెట్టుబళ్ళకు (పరిశ్రమలకు) వ్యవసాయాభివృద్ధికి సదా యోచింపుచుండవలెను.

(9) ప్రథమవత్సరంతర్వాత రెండు, మూడు వత్సరముల ప్రీమియములో ఎంతభాగము ఖర్చు అగుచున్నదో ఆ వివరములు తెలుసుకొనుచుండవలెను.

(10) మొదటివత్సరం ప్రీమియంమీద కంపెనీమేనేజు చేసే అధికార్ల కేమాత్రము కమీషను వుండగూడదు. మిగతా వత్సరములలో వుండవచ్చును. ఇందువల్ల లాప్సు విషయములోను, తొందరగా వ్యాపారంచేయు విషయములోను తగిన కట్టుదిట్టము లేర్పడుటకు వీలుండును. కావున యీ ఏర్పాట్లకు శ్రద్ధబూనవలయును.

(11) తమ కంపెనీ ఏజంట్ల సంఘమును స్థాపించుటలో తోడ్పడుచు ఏజంట్లకు భీమాశాస్త్రముపై తగిన విద్య నొసంగు ఏర్పాట్లకు సహాయపడవలయును.

(12) ప్రతి పత్రికలో ఎడ్వర్టైజు చేయుటకన్న ఏ యే పత్రికలలో ప్రచురించవలెనో ఏ రీతిగ కరపత్రములను, ఉపన్యాసములను యిచ్చి ప్రజలలో వ్యాపింపచేయవలెనో అను అంశములలో ప్రత్యేక శ్రద్ధను వహించి యిందులకు ఎప్పటి కప్పుడు తగినసూచనలను, అనగా క్లబ్బు, డిన్నరు పార్టీలు, టీపార్టీలు, పాలసీదార్ల సభలు, ఏజంట్ల సభలు మున్నగునవి వివిధ ప్రదేశములలో ఏర్పాట్లు చేయుచుండవలెను.

(13) పాలసీహోల్డర్సుకు వైద్య సహాయములో తోడ్పడుటకుగాను కంపెనీ డాక్టర్లచే తక్కువ సొమ్ముతో తగిన వైద్యసహాయంచేయు ఏర్పాట్లు చేయుటకు ఏర్పాట్లు చేయుచుండవలెను.

వాటాదార్లు, - డైరెక్టర్లు - వారి జీవితములను భీమా చేయుట

వారి విధ్యుక్త ధర్మముకాదా ?

ఏదైన ఒకవ్యాపారమును తలపెట్టినను దానిని వృద్ధిజేయవలె నని తట్టి పని చేయుచున్నను పనిచేసేవానికి ఆ వ్యాపారమందు సంపూర్ణనమ్మకముండి పనిచేయుట వానినైతికధర్మమై యున్నది. అటులగాక చెప్పేదిఒకటి, చేసేది ఒకటిఅయినచో అట్టివాని మాటలకు తాత్కాలికముగ విలువ, క్రమేణ అట్టివాని ఎడల నిరాదరణకలిగి విలువ తగ్గుట సహజము. జీవితభీమాకంపెనీలు మానవుని యొక్క ఆర్థిక అభ్యుదయమునకు తోడ్పడునని చెప్పుచున్నపుడు వీటికి పెట్టుబడిపెట్టి నడిపేవారంతా వైద్యశాస్త్రరీత్యా పనికిరాకపోతేతప్ప మిగతావారంతా తమజీవితములను భీమా చేసితీరవలెను. పనికిరానివారు తమ కుటుంబములోని వారిచేతనైనా చేయించితీరవలెను. ఈవ్యాపారమందు చేరదలచినవారు యీ దిగువ ప్రమాణపత్రముపై సంతకం చేసినపిమ్మటగాని పేరు దరఖాస్తుపై సంతకం చేయరాదని నియమములుండవలెను. ప్రస్తుత మీవ్యాపారమునునడిపే వాటాదార్లు, డైరెక్టర్లలో ఎంతమంది తమ జీవితములను భీమాచేసి యీ వ్యాపార వ్యాప్తికి ఏలాపాటుబడిరో ప్రతికంపెనీనుండి యొకరిపోర్టును అఖిలభారత ఇండియను ఇన్సూర్యెన్సు సంఘముల వారు తెప్పించి వెల్లడిచేయడం అగత్యమై యున్నది. ఇట్టిపని జరుగనంతవరకు యీ వ్యాపారాభివృద్ధికూడ నేలమట్టమును విడనాడకుండగనే యుండునని గ్రహింతురుగాక !

ప్రమాణపత్రము.

నేను— కంపెనీలో వాటాదారుగ చేరుచున్నానుగాన వైద్యశాస్త్రరీత్యా పనికివస్తేనా

జీవితమును యీ కంపెనీయందు భీమా చేయుదును; అటుల పనికిరానిచో నాకుటుంబములోని వారిచే చేయించెదను.

ఈ వ్యాపారాభివృద్ధికి నా సర్వశక్తుల ప్రచారమును చేయుటయేగాక కంపెనీ అభివృద్ధియే మనస్సున నిడుకొని చేయవలసిన తదితరసహాయమంతటిని యీ కంపెనీతో సంబంధ మున్నంత వరకు చేయగలవాడను.

చిరునామా. }
తేది. } సంతకం.

డైరక్టర్లకుండే ప్రతిఫలం

ప్రతిమీటింగునకు సాధారణంగా మనదేశములో ఒక రూపాయిలగాయితు రు 100 ల వరకు యిచ్చుట కలదు. ఇతర చోట్లనుండి వచ్చేవారికి అక్రమముగా రెండవతరగతి రైలుబేటాను యిచ్చుట కలదు. డబ్బున్నవారు అనేక కంపెనీలలో డైరెక్టర్లుగా నుండుట కలదు. హెచ్చు వాటిలో నుండుటనుబట్టి, ఒకనెలలో వారు వెళ్లవలసిన మీటింగులనుబట్టి యీరీత్యా ఆర్థికంగా లాభకరముగ నుండునని వేరుగ చెప్పవలెనా?

డైరెక్టర్లు - మీటింగులు.

ఏ యే కంపెనీలలో డైరెక్టర్లుగా నుందురో అట్టి వ్యాపారమునుగూర్చిన శాస్త్రపరిజ్ఞానమును గాని వ్యాపారములో నుండే కష్టసుఖములుగాని తెలిసికొనినవారు బహు అరుదనియే చెప్పవచ్చును. సాధారణంగా వీరు మీటింగులకు వెళ్లి ఆ కంపెనీయొక్క సెక్రిటరీయో మేనేజింగు డైరెక్టరో, మేనేజింగుఏజంటో లేక మేనేజరో చెప్పినట్లు తీర్మానములు చేయుచుండడం కలదు. డైరెక్టర్లలో ఎవరైనా ఒకప్పుడు ఏతీర్మానమునకైనా వ్యతిరేక అభిప్రాయమును జూపినపుడు కంపెనీవ్యవహారము జూచే పైఅధికార్లు ఆ మీటింగునకు ఆతీర్మానమును గూర్చి ఒత్తిడిచేయకుండా ఊరుకొని మరో మీటింగులో నచ్చజెప్పి చేయించుకొనడం గలదు. షేరు హోల్డర్ల తీర్మానములుగాని కంపెనీకి పని చేయు ఏజంట్లు యితర బృందము యిచ్చేసలహాలలో మంచివైనా అట్టివాటికి కంపెనీవ్యవహారములను చక్కబెట్టే వ్యవహర్తకు యిష్టంలేకపోతే నేలలో కలిసిపోవలసిన వే. ఇట్టిస్థితిలోనున్నందుననే మన దేశములో బయలుదేరే జాయంటుస్టాకుకంపెనీలు హెచ్చుగా అభివృద్ధిపొందడంలేదు. ఏదో కొంతకాలం అభివృద్ధిలోనికి వస్తే అంతటితో గర్వపడియో కార్యనిర్వాహకవర్గంలో ఒకరితోమరొకరికి కలహములు కలిగియో పాడగుటయే సంభవించుచున్నది. వ్యక్తికక్షకు తావీయక సాముదాయిక వ్యవహారమునుఅభివృద్ధిపరచేఅన్యోన్యత యింకను మనలో కలుగలేదన్నమాట వాస్తవము.

ఒకే మనిషి అనేక జీవితభీమాకంపెనీలలో డైరక్టరుగా నున్నపుడు ఒకే ఏజంటు ఏల వివిధ భీమాకంపెనీలకు ఏజన్సీ తీసుకొనరాదు?

బోనసు ఏలా వచ్చును?

1. మోర్టాలిటీ ఖర్చులలో అనగా ఎంత కాలము బ్రతుకుదురను అంచనా వేయబడిన వారిలో 718 మందికి 700 మందే చనిపోతే, మిగిలిన 18గురివల్ల మిగిలినసొమ్ము.

2. వడ్డీ సాలుకు నూటికి రు 3-0-0 చొ॥ కట్టినది రు 4-0-0 ల చొ॥ వ్యాపారం చేస్తే ఆరీత్యా మిగిలిన రూపాయిసొమ్ము.

3. కంపెనీ ఖర్చులలో అంచనాగా వేసిన సొమ్ముకన్న తక్కువగుటవల్ల అనగా పాలసీ దారునకు వేసిన రు 2 లలో రు 1-8-0 లు ఖర్చు అయితే మిగిలిన రు 0-8-0 లు సొమ్ము.

4. లాప్సు అయినపాలసీలమీదను, సరండరు వాల్యూ, కేష్‌వాల్యూగా మార్చిన పోలసీల మీదను కంపెనీవారు విధించిన షరతులప్రకారం నడచుకోని పక్షమున వారు విధించిన అదనపు ఫీజులు మున్నగువాటివల్ల మిగిలేది.

పైనవివరించిన 4 రకాలుగా మిగిలినదే బోనసు క్రింద పరిగణింపబడును.

బోనసును పోలసీదార్లకు పంచిపెట్టువిధానము.

కంపెనీలవారు 3 ఏండ్లకు లేక 4 ఏండ్లకు వాల్యుయేషను వేయించి లెక్కలను తేల్చి ఆరీతిగా వచ్చిన బోనసును పట్టాదార్లకు పంచిపెట్టుదురు.

పంచిపెట్టిన బోనసు సొమ్ము అంతయు వెంటనే యియ్యమని అడిగిన పోలసీని కేష్ వాల్యూగా మార్చి సొమ్ము యియ్యమని అడిగితే తగ్గించియిచ్చినట్లే తగ్గించియిస్తారు. ఆలా అడగక పోలసీలోనిషరతులు పూర్తిఅయిగాని లేక క్లైము వచ్చిగాని అడిగినపుడు పూర్తిబోనసునే యిత్తురు.

జీవితభీమావల్ల దండుగ లేదనుటకు రుజువు.

1. పై అంశములను బట్టి అసలు సొమ్ము, అందుకు వడ్డీ గిట్టుబాటు అగుచున్నవి.

2. అసలుసొమ్ము వడ్డీగాక బోనసుగా లాభం వచ్చుచున్నది.

3. పోలసీదారు మధ్యలోగా చనిపోతే పాలసీపూర్తిసొమ్ము యియ్యబడును.

ఇలా యిచ్చిన కంపెనీకి దండుగకాదా అని అడుగువారి అనుమానము తీర్చుటకే ఎంత కాలము బ్రతుకుదురను అంచనాలెక్కలవల్ల నష్టము రాదని రుజువగు చున్నది.



ఇండో - యూనియన్
అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్.

పో. బా. 350 మౌంటురోడ్, మదరాసు.

ప్రశంసా లేఖ.

అయ్యా,

నాభర్త (లేటు) సుందరామయ్యర్ మొదటి ప్రీమియము రు 20-15-0 లు మాత్రమే చెల్లించెను. తరువాత ప్రీమియము వాయిదాలోపుగా చెల్లించి యుండలేదు. అయినప్పటికిని, ఆయన చనిపోయినపిదప మీ సెక్రెటరీగారు నావద్దకు వచ్చి భీమామొత్తము రు 1000/—లు చెల్లించిరి. అందులకుగాను మిగుల కృతజ్ఞతా సూచకముగా నందనము లర్పించుచున్నాను. మీ సెక్రెటరీగారు ఇంత సులభముగా వ్యవహారమును పరిష్కరించి క్లెయిమును చెల్లించినందులకు కృతజ్ఞురాలను. పై సంగతులవలన మీ కంపెనీలో భీమాచేయుట ఎంతయో ప్రయోజనకారిగా నుండగలదు. కావున మీ కంపెనీలో భీమాచేసి, లాభము పొందగలందులకై ప్రజలను కోరుచున్నాను. ఇండో అస్యూరెన్సుకంపెనీ, లిమిటెడ్ చిరస్థాయిగా నుండుగాక ! యని భగవంతుని ప్రార్థించుచున్నాను.

హెడ్ఆఫీసునుండి పైకమును తెప్పించుటకు శ్రద్ధవహించిన మీ లోకల్ యేజంటు ఆర్. యస్. సింగప్పయ్యర్ గారికి గూడ కృతజ్ఞురాలనై యున్నాను.

కురువికులం }
30—1—35 }

(సం) వెంగుతాయమ్మాళ్.

అరవమునుండి తెనిగింపబడినది.

క్లెయిముల శీఘ్రపరిష్కారము, సులభమయిన పునరుద్ధరణ సౌకర్యములు, పాలసీలు రద్దుగాని వసతులు, వృద్ధాప్యమున పింఛను, యింకను ఆకర్షణీయము లయిన యేర్పాటులు.

ఇండో యూనియన్ ఏజంటుగా పనిచేయుట మిగుల లాభకరము.

—♦ అనగా ♦—

న్యాయము, ఔదార్యము కలుగజేయుట యని తాత్పర్యము.

ఏజన్సీషరతులకు వ్రాయుడు:— సెక్రెటరి

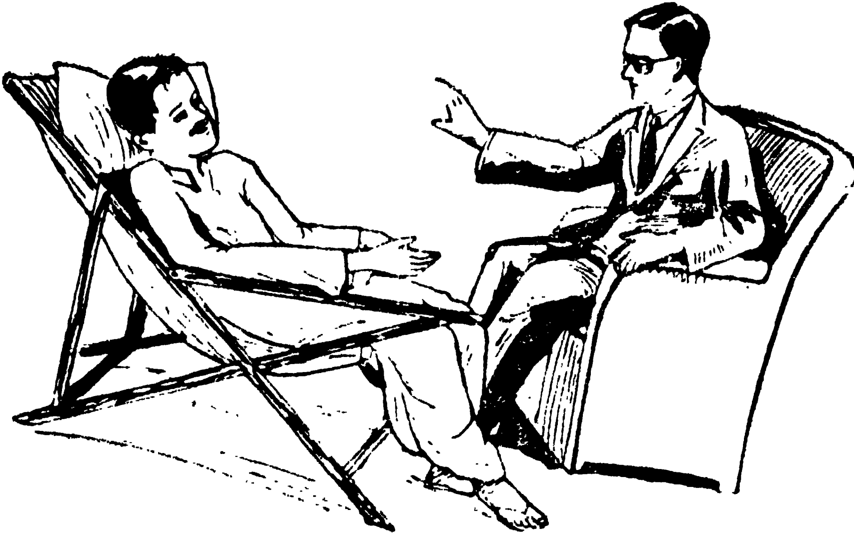


భీమాఏజంటు: ప్రియమిత్రమా! నీవు నీధనమును భీమాకంపెనీలో పెట్టుబడి చేసుకొనినయెడల నీప్రియమైన ఆలుబిడ్డలకు ఎంత ఆనందదాయకము!

పెద్దమనిషి: ఆమాట నిజమే, నేను యిప్పుడు చాల ఆరోగ్యముగనున్నాను. భీమానుగురించి యిప్పుడు నేను తంటాలుపడనేల? భీమాకంటె బ్యాంకు చాల మంచిది అనుకుంటాను.



తర్వాత కొంత కాలమునకు.....



పెద్దమనిషి : ప్రియమైన ఏజంటుగారు, నేను జబ్బుపడి లేచినప్పటినుండి చాల నీరసముగ నున్నాను. ఇంకను నా ఆలుబిడ్డలతో సంబంధించిన సంసార బాధ్యత నాపై గలదు. వారల భవిష్యత్తును గూర్చి మిక్కిలి ఆతురతతో నున్నాను. వాళ్ళకొరకై నా జీవితమును భీమా చేయించగలరా ?

ఏజంటు : మీరు యిప్పుడైనను మంచి దూరదృష్టికి వచ్చియుండిరి. కాని కాలాతీత మైనది. మీరు మంచి ఆరోగ్యములో నున్నప్పుడే భీమా చేయించుకొని యుండవలసినది.

భీమా చేయుట ప్రతివానికిని విధ్యుక్త ధర్మము.

(యన్. జి. పి. నాయుడు.)

నిత్యమును మృత్యువు సన్నిహితమై యున్నది. అది చెప్పిరాదు. ఆకస్మికముగను, అకాలమునను అది సంభవింపవచ్చును. అట్టిచో నీ ఆలుబిడ్డల ఆర్థికస్థితిని పదిలముచేసి భద్రపరచుటకు ప్రధానమైన ఆధారమొక్కటేగలదు. అది జీవితభీమాయే. నీకుటుంబము తనభావిసుస్థితికి నీపై ఆధారపడి యున్నది. అగుటచే నీకుటుంబవ్యక్తుల భావిసుఖమునకై చేయగలిగినయంత పెద్ద మొత్తమునకు నీవు వెంటనే నీ జీవితమును భీమాచేయుట నైతికముగా నీ ముఖ్యధర్మమగుచున్నది. అట్లు జీవితమును భీమాచేయక చనిపోవుచో నీవు మానవసంఘము నెడలను, దేవునియెడలను ఘోరపాతకము చేసినవాడ వగుచున్నావు. బ్రతికి యున్నంతకాలమును నీకుటుంబమును సుఖమయమొనర్చి నీ ఆకస్మికమరణముచే ఆ కుటుంబ వ్యక్తులను వీథులలో అనాథలగ విడిచిపెట్టుట ఘోరపాతకముగాక మఱేమగును?

నిత్యకృత్యములతోడనే నిముసము తీరిక లేకుండుటచే జీవితభీమానుగూర్చి ఆలోచించుటకే అవకాశము లేదని నీవు ఊహింపవచ్చును. అట్టి ఊహయే నీకుండుచో నీ యిప్పటి ప్రస్తుత నిత్యకృత్యములముందు నీ కుటుంబముయొక్క భావి సుఖస్థితి అంత ముఖ్యము కాదని నీవు తలంచుచుంటి వన్నమాట. ఇది ఇట్టిదే యగునేని నీవిప్పుడు యెవరి లాభము కొరకు కష్టపడుచుంటివి అను ప్రశ్న ఉదయించును. స్వార్థసుఖమును ఒక్కటియే కోరి నీ విప్పు డిట్లు కష్టపడి పనిచేయుట లేదు. మతిమంతు డెవ్వడును అట్టి అభిప్రాయముతో ఉండజాలడు. నీ కుటుంబముయొక్క సాముదాయక సుఖమును దృష్టియం దుంచుకొనియే నీ విప్పు డిట్లు కష్టపడి పనిచేయుచున్నాడ వనుట నిశ్చయము. ఎన్ని అంతరాయములు వచ్చినను వానినుండి నీ కుటుంబమును కాపాడి దానికి సాముదాయక సుఖమును కలిగించుటకు సమర్థమైనది నీవు జీవితమును భీమాచేయుట ఒక్కటియే.

జీవితభీమా నీకు ఎవ్విధముగను లాభప్రదమై యుండజాలదని అంధప్రాయముగ నీవు అనుకొనవచ్చును. దూరదృష్టి నిచ్చి మితవ్యయపుటలవాటులను మానవునకు నేర్పునది - వృద్ధాప్యమున కలుగగల అనేకములగు కష్టములనుండి రక్షణ కూర్చుకొనుటకు వలయు ధనమును నిర్బంధముగా కూడబెట్ట చేయునది ఒక్క జీవిత భీమాయే అనుసత్యమును నీవు గుర్తింపవలసి యున్నది. నీవు విశ్రాంతిగొను కడకాలమునకూడ జీవితభీమా నీ రాబడి కొకఆధారముగా నుండవచ్చును. లేదా నీవు మరణించుచో అది నీ ఆలుబిడ్డల ఉపజీవికకు మంచి ఆధార మగును. నీవు అకాలమున మరణించుచో — నేటి ప్రపంచమున అకాలమరణములు అరుదు కాదు — బ్యాంకులు నీవు కూడబెట్టిన ధనమును మాత్రము నీవారసులకు ఈయగలుగును. భీమాకంపెనీలు అట్లు కాదు. నీవు యెంత ధనమునుకూడ బెట్టవలయునని అభిలషించితివో అంత ధనమును భీమాకంపెనీలు నీ వారసులకు ఇచ్చును. ప్రస్తుతములో నీవు తృప్తికరమగు ఆర్జనలోనే ఉండిఉండవచ్చును. కాని ఆ ఆర్జననుండి నీవు కూడబెట్ట

గలిగినది నీవు అనంతరకాలమున ఒకపెద్ద ఆస్తిని సంపాదించుటకు సమర్థమై యుండక పోవచ్చును. ఆ గడనగల రోజులలో అట్టి పెద్దఆస్తి సంపాదించుటకు వలయు మొత్తమునకు నీవు భీమా చేయుదు వేని ఆ పట్టా పరిపక్వమైనతోడనే ఆ ఆస్తిని నీవు సంపాదింపగలుగుదువు. జీవితభీమా నిన్ను పెట్టుబడి పెట్టుటకు సమర్థునిగా చేయుచున్నది. మరణమువలన అన్ని విషయములు అనిశ్చయము లగుచున్నవి. కాని నీకు హెచ్చు విలువను నిశ్చయముగా ఇచ్చునది ఒక్కటియే ఉన్నది. అది జీవితభీమాయే.

నీ ఆర్జన యెంత కొద్దిపాటిది యగుగాక! నీ ఆలుబిడ్డల భావిసుఖవిషయమున నీకు గల నైతికబాధ్యతను గూర్చి లెస్సగ ఆలోచించితి వేని నీపై ఆధారపడియున్నవారి రక్షణ నిమిత్తమైన భీమాపట్టాకొఱకుగాను మాసము మాసమును కొన్నిరూపాయిలు నిశ్చయముగ నీవు వెనుక వేయగలవు. అది నీ కొక కష్టమని పించదు. నేడు నీవు ఆరోగ్యవద్దేహుడవై జీవితమును భీమాచేసి పట్టాపొందుటకు అర్హుడవు అయి ఉండవచ్చును. కాని రేపు ఆకస్మికముగ నిన్ను ఆపాయము అంటవచ్చును. అందుతో జీవితమును భీమాచేసి పట్టాపొందుటకు నీకుగల అర్హత తొలగి పోవచ్చును. కావున భీమాచేయు విషయములో ఎంత శీఘ్రముగనైన అంత శుభము. నేడు చేయదగినదానిని రేపటికి వాయిదా వేయుట ఏ విషయములోనైనను దోషమే. అందును అది. భీమాచేయు విషయమున క్షమింపరాని మహాదోషమగుచున్నది. నీ ఆలుబిడ్డల అనంతర సుఖమున కాధారభూతమగు భీమావిషయమున ఆలస్యము చేయుటలో నీ వొక మహాపాపమును చేయుచుంటివనినమ్ముము. కావున యువకుడవు, ఆరోగ్యవంతుడవు అయిఉన్నప్పుడే జీవితమును భీమాచేసి దానివలన కలుగు విశేషలాభములను పొందుము. వాయిదాలు వేయకుము. ఒక సంవత్సరము అనంతరము చేయుదానికంటె నేడే చేయుటచే కట్టవలసిన ప్రీమియము తక్కువగును. అనగాఏమి? భీమాపట్టాను చౌకగా కొనుచున్నావన్నమాట. హెచ్చువెల యిచ్చి ఆలస్యముగ కొనుటకంటె చౌకధరకు పెండలకడనే కొనుట మంచిదికాదా?

బ్రతికియున్నంతకాలమును పలువురు తమ ఆలుబిడ్డలను చక్కగ పోషింతురు. కాని వారి మరణానంతరము ఆ ఆలుబిడ్డలు అనాథలుగ చేయబడుచున్నారు. వారు తమ జీవితములో సరియైన కాలమున భీమాపట్టాను పొందియున్నచో స్థితి ఇట్టిదిగా ఉండకుండునుగదా! మనము నిత్యానుభవములో ఇట్టి దృశ్యముల నెన్నిటినో చూచుచున్నాము. భీమాపట్టాయను నిశ్చితమైన రక్షణ యుండియుండగా ఇట్టి పరిస్థితులు కలుగుటకు అవకాశ మిచ్చుట వారు గావించిన పెద్దపాపములలో మొదటిది యగుచున్నది. భీమాపట్టాకొఱకు ప్రతి సంవత్సరమును సేరాబడిలో కొద్దిపాటి ధనమును ప్రత్యేకించుచు వచ్చుచో నీ ఆలుబిడ్డలకు హృదయ విదారకమగు ఇట్టి శోచనీయ పరిస్థితులు కలుగకుండ నుండును.

—*The Indian Policy Holders' Review*

(పై అనువాదము—ఆంధ్రభూమి)



జీవిత భీమా పట్టా - న్యాయ శాస్త్రమునకు సంబంధించిన విషయములు

(శనివారపు సుబ్బారావుగారు.)

1 పట్టాషరతులలో ఇన్సూర్యరుచేసిన కొన్ని వత్సరముల అనంతరము ఆత్మహత్య చేసికొనినను సొమ్ము యియ్యబడునను విషయ ముండెను. ఆ నియమితవత్సరములు సాధారణముగా రెండు లేక మూడు వత్సరము లుండును. కొన్ని కంపెనీలవారు ఏడాదికూడా పెట్టుచున్నారు.

2. ఎవరివల్లనైనను బలవంతముగా చంపబడినపుడు కంపెనీవారు సొమ్ము యిచ్చు విషయంలో యిదమిత్థమనే షరతులు పట్టాయందు విస్పష్టముగా లేవు. ఈవిషయములో న్యాయాధికారిచే ఉరిశిక్షవిధింపబడినచో అట్టివారిపట్టాకు రావలసిన సొమ్మును కంపెనీవా రిచ్చుచుండుట కలదు. ఎవరివల్లనైనను ఏదో యితర కావేశములవల్ల చంపబడినచో ఆరీతిగ చంపబడినట్లు రుజువైనచో కంపెనీవారు పట్టా ప్రకారం సొమ్ము యిచ్చుట కలదు. కాని యీ విషయంలోయిదమిత్థమనే ఖండితమైనషరతులులేవు. జీవితభీమా పట్టాయొక్క సొమ్మును రాబట్టుకొనుటకుగాను కుటుంబములోనివా రెవరివల్లనైనా చంపబడినచో అట్టిస్థితిలో కంపెనీవారు పట్టాప్రకారం సొమ్ము యియ్యరు. కాని ఆ రోజువరకు చెల్లించిన ప్రీమియముల సొమ్మును మాత్రం తిరిగి యిచ్చుదురు. ఇట్టిరీతిగ యియ్యవచ్చునను రీతిని కోర్టువారి తీర్పులు విదేశములలో గలవు. అవే మనదేశమువారును ఆచరణలో నుంచుట అలవాటేగా. ఇట్టి మరణములకు సొమ్ము నేలా యియ్యవలె ననుధ్ధానివిషయంలో పట్టాలో ఖండితమైన షరతు లవసరమై యుండెను.

3. భీమాచేసిన మనిషి పరారైపోయి ఏమయ్యేనో తెలియని సందర్భంలో అట్టి సంగతిని కోర్టువారికి తెలిపినపిమ్మట ఏడువత్సరముల అనంతరం సొమ్ముయిచ్చు పధ్ధతిని కోర్టువారు అనుమతియిచ్చు ఏర్పాటుండెను. ఈవిషయంకూడ పట్టాషరతులలో ఖండితముగా నుండడం అగత్యమై యున్నది.

4. పట్టాపై ఇచ్చులాభములు (బోనసు) విషయంలో ఇన్ టరము బోనసు అనగా ఆక్ట్యుయరీ ప్రచురించిన వాల్యూయేషను లాభములను పంచిపెట్టుటకు (తగిన లెక్కలు ప్రచురించిన పిమ్మట) రిపోర్టునుబట్టి ఆరిపోర్టు అనంతరము తిరిగి మరోవాల్యుయేషను అగులోపల ఎంతబోనసును ఇస్తారో అనగా ప్రచురించిన లాభములపై ఏరేటు యిస్తారో ఆవివరములుకూడ పట్టాషరతులలో నుండవలయును.

5. పట్టాదారు అవసరమైనచో కోర్టునకు పోవలసినచో ఎచ్చోట నున్న కోర్టుకు వెళ్లవలెనో అను వివరములు.

6. అమలులో నిల్చియున్న నామినీకిగాని ఎస్సైనీకిగాని పట్టాసొమ్ము యియ్యబడును. ఈ రెండు లేనిచో సక్సెషను సర్టిఫికెట్టు ప్రకారం సొమ్ముయియ్యబడును అను షరతులుండవలెను.

7. నామినీగాని ఎస్సైనీగాని మైనరుగా నున్నచో మైనరుగార్డియనునకు హామీమీాదను గాని కంపెనీవారే మైనారిటీ వదలువరకు వుంచినచో అట్టి సొమ్ముపై సాలుకు నూటికి రు 4 ల వడ్డీ చొ॥ అసలుఫాయిదాలతోయిచ్చుపరతు లుండవలెను.

నామినీలేక ఎస్సైనీకి సొమ్ముయిచ్చు విషయంలోను జాయింటు కుటుంబముల విషయంలోను కోర్టుల కెక్కిన కేసు లుండెను. భీమా సొమ్ము వీలైనంతవరకు కోర్టుకెక్కకుండా నుండునటుల ప్రస్తుతము అమలులో నున్న న్యాయశాస్త్రమును సవరించుటయు, యిట్టి కేసులను తీర్పుచెప్పుటలో యింతకాలముకన్న హెచ్చు వ్యవధి తీసుకొనకూడదను నియమములున్నూ ఇండియాగవర్నమెంటువారు చేయవలసియున్నది గాన అందులకు తగిన కృషి సామ్రాజ్యశాసన సభ్యులు చేయవలసియున్నది.



జీవితపుభీమా - కొన్ని ఆలోచనలు

జమిలి నమ్మాళ్వారు.

పరిచయం

లక్ష్మి చంచలస్వభావము కలదన్నమాట అందఱకు తెలిసినదే. కానినాగరకత బలసిన ఈ రోజులలో లక్ష్మియొక్క చంచలత్వానికి వేగము చాలా హెచ్చయింది. ఈ వేగమువల్ల పాడయ్యే సంసారాలకు, వ్యక్తులకూ కొంత సహాయభూతంగా వుండడమే 'జీవితభీమా'యొక్కస్వభావం.

జీవితభీమా డబ్బు అంతాపోయి, కష్టాలు వచ్చునప్పుడు అక్కరకు వస్తుందనీ—వృద్ధాప్యంలో సంపాదన లేనప్పుడు హాయిగ కాలంగడపుటకు వీలుకలిగిస్తుందనీ—బాగా సంపాదించి భార్యాపుత్రులను పోషించే రోజులలో ఏవ్యాధో నోటబెట్టుక పోతే, తనపై ఆధారపడియున్న వాండ్లు నాల్గుకొంగులు ముడివేసి వీధిలోనికి బయలుదేరకుండా అడ్డము వస్తుందనీ—ప్రజలు బాగా గ్రహించారు.

పాతకంపెనీలకు వ్యాపారం హెచ్చింది. క్రొత్తకంపెనీలు బయలుదేరినాయి. చిన్నచిన్నలకు పెట్టుబడిలేని బేరమైంది.

దేశాభిమానము పేరుతోను, కులాభిమానం పేరుతోను పెద్దపెద్దలకు యీ కంపెనీలే జీవనాధారములైనాయి. మేనేజింగుడైరెక్టరుపేరుతోను, కంపెనీ ఏజంటుపేరుతోను, ప్రజల అభిమానంతోను, యీ కంపెనీలు దినదినాభివృద్ధికి వస్తున్నాయి. కులంపేరు పెట్టుకొని కొన్ని, దేశముపేరు పెట్టుకొని కొన్ని, ఇంకా అనేక వేషాలతో వ్యాపారం సాగిస్తున్నాయి. కంపెనీలు పెద్దవి అవుతున్నకొద్దీ, వుద్యోగస్థులకు జీతాలు,భాగస్థులకు లాభాలు పెరుగుతున్నాయి. కంపెనీలో చేరిన పాలసీదార్లకు సదుపాయాలు మాత్రము సన్నగిల్లుతున్నాయి.

ఈ వ్యాసకర్తయుద్దేశము కంపెనీలను విమర్శించడముకాదు. పాలసీదార్లకు కొన్నిసలహాల నివ్వడము మాత్రమే. వయస్సులోను, ప్రపంచానుభవములోను, భీమావ్యాపారములోను, యీ వ్యాసకర్త చాల చిన్నవాడు. అయినప్పటికి కొద్దికాలంనుంచి బాధ్యతగల ఉద్యోగములో ఉన్నందువల్ల కలిగిన అనుభవాలను-

యిందును గురించి యింగ్లీషు పత్రికల్లోఉండే గొప్ప విషయాలని క్రోడీకరించి భీమాతత్వాన్ని గురించి, వాటి సాధక బాధకముల గురించి తేట తెలుగున కొన్ని వ్యాసాలు వ్రాయడమువరకే అతనివంతు. మంచిచెడ్డల నిర్ణయం చేయడం పాఠకులవంతు.

ఈ విషయము చక్కగా విమర్శించి వ్రాయ డానికి చాలారోజులు పట్టుతవి. చాలా పేజీలు నిండుతవి. కనుక ఈవిషయమును భాగములుగ విభజించి నెల కొక భాగముచొప్పున ప్రకటింప వలె నని వ్యాసకర్తతలంపు.

తత్వము:

భీమా అంటే ముందురాబొయ్యే కష్టాలను అడ్డుకోడానికి ప్రస్తుతము జాగ్రత్తపడడము. లోకంలో అన్ని కష్టాలలోకి దారిద్ర్యకష్టం చాల గొప్పదనే విషయం కష్టాలుపడినవాళ్ళకు కష్టాలు పడుచున్నవాళ్ళను చూడడమునకు కండ్లుగలిగిన లక్ష్మీపుత్రులకు తెలియనిదికాదు. పెద్దలు "కృషితో నాస్తి దుర్భిక్షమ్" అన్నారు. అంటే వ్యవసాయంచేసే రైతుకు కరువు లేదన్న మాట. (అయితే అదికూడా అబద్ధం అయింది లెండి. ప్రస్తుతం వ్యవసాయదారుడు పడేఅవస్థ మరెవ్వరికి లేదు.) అంటే కష్టపడేవానికి కష్టము లేదన్నమాట. ఎన్నాళ్ళవరకు? కష్టపడునన్నాళ్లు! తరవాత? ఏమో!

"వయసా నవేన" అనికూడా అన్నారు. వృద్ధాప్యమునిమిత్తం వయస్సులోనే జాగ్రత్తపడ మన్నారు. కాళ్లు చేతులు ఆడినరోజుల్లో సంపాదించేదానిలో కొంత దాచుకోమన్నారు. అట్లా కొద్ది కొద్దిగా దాచుకొన్న పైకము పెద్దమొత్తమై సంపాదనపడిపోయినరోజులలోఉపయోగానికి వస్తుందని అభిప్రాయం.

తన సంపాదనలలో మిగిల్చిన కొద్ది మొత్తములను క్రమేణా వృద్ధిచేయడమునకు చాలా మార్గా లున్నాయి. 1 వడ్డీకి అప్పులు యివ్వడం, 2. భూములు వగైరాలు కొనడం. 3. బ్యాంకీలో వేయడం. 4. జీవితమును భీమాచేయడం. ఈ నాల్గింటిలో నాల్గవది చాలా శ్రేష్ఠమైనదని చెప్పడం యీభాగముయొక్క యుద్దేశము.

ఈ యభిప్రాయాన్ని లోకంలో అన్ని దేశాల పెద్దలు ఒలపరస్తున్నారు. ప్రపంచం పుట్టినప్పటి నుండి మొదటిరెండుపద్ధతులు పరంపరంగా వస్తున్నాయి. బ్యాంకిలో వడ్డీకి నిలువచేసికొనడం మొదటిపద్ధతిలోనిదేకాని, బ్యాంకీలు ప్రజలు దగ్గర వడ్డీకి పైకంతీసికొని, తిరిగికావలసినవారికి ఎక్కువ వడ్డీలకు అప్పులిస్తూ వారివద్ద దాచుకొన్నవారికి వాయిదానాటికి తప్పకుండా పైకం యివ్వడంఅనే కారణంచేత, ప్రజలలో నమ్మకం చాలా హెచ్చుగా కలిగి, ప్రజాజీవితంలో బాంకీలు ఒక ముఖ్యసంస్థగా ఉన్నాయి.

ఇక నాల్గవపద్ధతి విచారిద్దాము. అనగా భీమాపద్ధతిలోనున్న మెరుగు తెలిసికొందాము. ప్రస్తుతం మూడు సంవత్సరాలుగ వ్యాపార మాంద్యం, ఆర్థికకష్టములు ప్రపంచకాన్ని ఉఱ్ఱూత లాడిస్తున్నాయి. అన్ని దేశాలలోను భాగ్యవంత మనిపించుకొన్న అమెరికా మొదలు కొని, బీదదైన భారతదేశమువరకు, ప్రజలు అల్లాడిపోతున్నారు. ఉన్నవాళ్ళవద్ద డబ్బు హెచ్చుగా మూలుగుతున్నది. లేనివాళ్ళు కష్టపడి పని చేసుకొంటున్నారు. మధ్యరకంవారు మాడిపోతున్నారు.

ఈస్థితిలో భీమాపద్ధతి ఏలా శ్రేష్ఠమైందో తెలిసికొందాము. గత మూడు సంవత్సరాల్లో, ఎన్నో బాంకీలు దివాలాతీసినాయి. వ్యాపారాలెన్నో బంద్దైనాయి. భూములధరలు, పంటల ధరలు తగ్గిపోయి, వ్యవసాయం చేసేరైతుకు

కడుపునిండా కూడు లేకుండా పోయింది. తెచ్చిన బాకీ తెచ్చినట్లు యిద్దామని మంచిఅభిప్రాయం వున్నవాళ్ళుకూడా బాకీలు తీర్చలేకపోతున్నారు. చరాస్తులు, మేడలు, మిద్దెలు నాల్గోవంతు ధరకు కూడా కొనేవాళ్ళులేరు. కాని జీవితం భీమా చేసినవారి పాలసీకిమాత్రము ధర తగ్గలేదు. (పాలసీ అంటె సంవత్సరానికి యింతచొప్పున కంపెనివారికి పైకం తప్పకుండా చెల్లిస్తూవస్తే, అలా చెల్లించేవ్యక్తి అకస్మాత్తుగా చనిపోయినప్పుడుగాని లేక నిర్ణయమైన గడువుపిమ్మట గాని, అనుకొన్న మొత్తాన్ని యిచ్చేస్తామని కంపెనివారు వ్యక్తికి వ్రాసియిచ్చే పత్రం. పాలసీని పొందినవాడు 'పాలసీదారుడు' అనబడును (పాలసీ అనగా పాలసీదారునకు కంపెనీకి జరిగిన ఖరారునామా అన్నమాట). ఒక్కటియిన్సూర్యెన్సుకంపెనీ దివాలాతీసినదని వినలేదు.

పాలసీదారులు చనిపోవుటవలనగాని, నిర్ణయమైన కాలము ముగియుటవలనగాని అనుకొన్న ప్రకారం పైకం చెల్లించవలసి వచ్చినపుడు చెల్లించుటకు శక్తిలేకపోయిన కంపెనీ యింతవరకు కనపడదు. కాబట్టి దీని గొప్పతనాన్ని నిరూపించుటకు యింకేమి కావాలి?

ఇందులో పుణ్యాం, పురుషార్థం రెండు వున్నయని చెప్పవచ్చు. చూడండి, మనలో ఎవరైనా ఒక బీదవాడు చనిపోతే, వాడి అంత్యక్రియలకు సహాయపడడం, మామూలు పుణ్యకార్యములకంటె గొప్పదని భావిస్తారు. భీమాపద్ధతికూడా చాలావరకు యింతే. అయితే వ్యక్తి ప్రతి సంవత్సరం నిర్ణీతమైన మొత్తమును చెల్లించుట లేదా? యీ మొత్తాన్ని బాంకిలో దాచుకుంటే రాదా అనవచ్చు. దానికి దీనికి చాలా భేదముంది.

ఒకడు భీమాచేసేయెడల, తాను యివ్వవలసిన మొత్తాన్ని (అనగా సంవత్సరమునకు నూరు రూపాయలు అని ఉదాహరణకు ఊహిద్దాము) బ్యాంకిలో వడ్డీకి వేస్తాడనుకోండి. అతడు మూడు సంవత్సరాలు అయిన తర్వాత అకస్మాత్తుగా చనిపోయినాడనుకోండి. ఆతనివారసులకు బ్యాంకివారేమి యిస్తారు? అతను చెల్లించిన రు. 300 లును, వడ్డీక్రింద షుమారు రూ. 24 లు కలిపి యిస్తారు. కాని యిదేవ్యక్తి సంవత్సరమునకు రూ. 100 లు చెల్లించే పద్ధతీమీద రూ. 2000 లకు భీమాచేసి యున్నట్లయితే, మరణముపొందినపుడు కంపెనీవారు రూ. 2000 వారసులకుగాని, సదరు వ్యక్తి మొత్తము ఎవరికి చెందాలని వ్రాసిచనిపోతాడో వారికిగాని యిస్తారు. రెండిటికి వున్నభేదము యిది.

ఇప్పుడొకసందేహాము తట్టవచ్చు. అంతా యిలా చనిపోయేవాళ్ళయితే కంపెనివాళ్ళేలా యిస్తారీ మొత్తాలిని. దానికి సమాధానము చెప్పుతున్నాను. ఈ విధమైన పరస్పరసహాయ వ్యాపారం (భీమావ్యాపారం) పుట్టి యిప్పటికి మూడునందల ఏండ్లైంది. అప్పటినుంచి యిప్పటి వరకు యీవ్యాపారమును నిర్వహించిన ధీశాలురంతా తమతమకాలములలో అనుభవాల్ని, కష్టసుఖాల్ని రాబోయ్యే సంతతివారికి మార్గదర్శకంగా వుండడానికి పుస్తకరూపంగా క్రోడీకరించారు. వాటినిబట్టి భీమాకంపెనీలలో చేరేవాళ్లలో చాలమంది దీర్ఘకాలం బ్రతికియుంటారని, కొలదిమందిమాత్రమే మధ్యలో చనిపోతారని నిర్ణయించారు. అందువలన దీర్ఘకాలం జీవించువారు చెల్లించు మొత్తాలన్నీ పోగుచేసి, సక్రమమైన పద్ధతులతో వడ్డీకి వేసి పెద్దఆస్తులు వగైరాలుకొని, వృద్ధిచేసి, అకస్మికమరణ మొందిన సభ్యుల సంసారములకు సహాయం చేయగలుగుచున్నారు. అంతా ఒకపర్యాయము చనిపోవడం

మహాప్రళయంలో సంభవిస్తుంది. అప్పుడు మనకు యితరుల సహాయం ఏమియు అవసరము ఉండవు.

భీమాచేస్తే త్వరగా పోవలనేమొ యను సందేహము మరియొకటి. మనము త్వరగా చనిపోగూడదు. చనిపోవలయునని కోరగూడదు. మన మెల్లరము శతవృద్ధులము కావలయు నని కోరవలసిన దే. అందుల కన్ని యత్నములను చేయవలసిన దే, కాని మన మెందరనో, దుర్మరణముల పాలగువారిని చూస్తున్నాముకదూ? ఆకస్మిక ప్రమాదములు సంభవించినపుడు తెల్లబోవుట కంటె ముందుగా మేలుకొనుట వుత్తమము గదా!

దీర్ఘకాలము బ్రతికియుంటే పాలసీదారునకు వడ్డీ గిట్టుబాటవుతుందా? అని మూడవ సందేహం. వడ్డీవిషయంలో ఒకచిన్నమాట. వడ్డీకి ఆశపడి ఎందఱు షావుకార్లు, మారువాడీలు చెడిపొయ్యారో చూచేరా? మరిన్ని పారమార్థికంగా చూస్తే దీనికి జవాబు పైన వ్రాసినాము కదూ! ఈ వడ్డీలలోనుంచే, త్వరగా చనిపోయిన వారి కుటుంబాలకు సహాయం చేయుచున్నా మన్నమాట. అది గాక మనము వేలకువేలు పోసి కట్టేయిండ్లకు ఎంతవడ్డీ వస్తుంది? మన సంసారయాత్రలో అవి ఎంత ముఖ్యమైనవో, జీవితభీమా అంత ముఖ్యమని గమనించాలి.

గుడులు, గోపురాలు కట్టిస్తే, సత్రాలు కట్టిస్తే పుణ్యం అన్నారు. విశ్వాన్ని సృష్టించి పరిపాలించే దేవుడికి మనగుళ్ళు, గోపురాలు కావాలనా? అందులో వున్న సూక్ష్మం ఏమిటంటే మనం సంపాదించే ధనంలో కొంతభాగం పరోపకారానికి ఖర్చుపెట్టా లని. భీమాచేయడం అనే విషయంలో కూడా ఈ సూత్రం వుంది.

(ఆంధ్ర భూమి నుండి)

National Indian Life Insurance Company, Ltd.

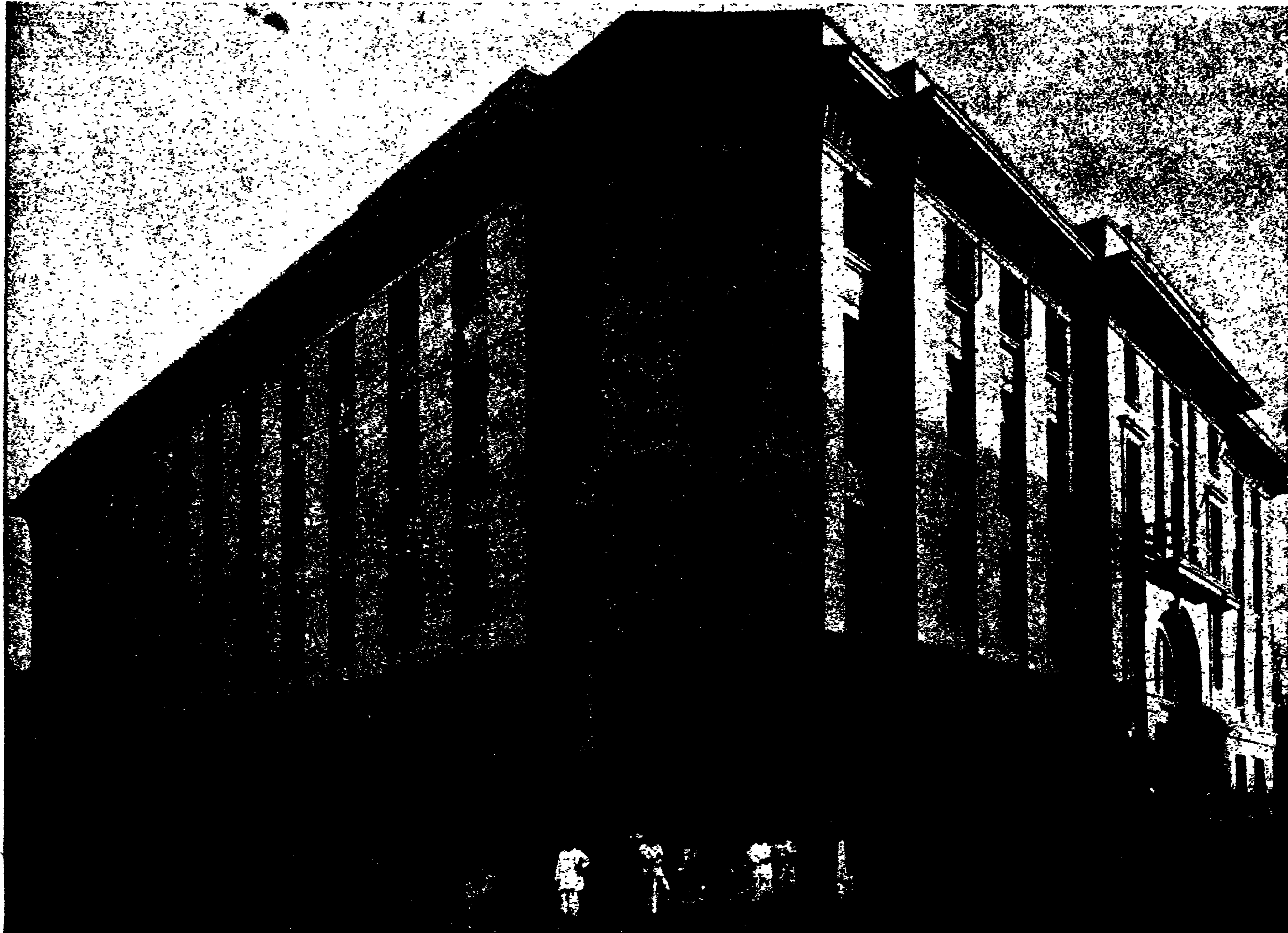


Chairman of the Board of Directors :

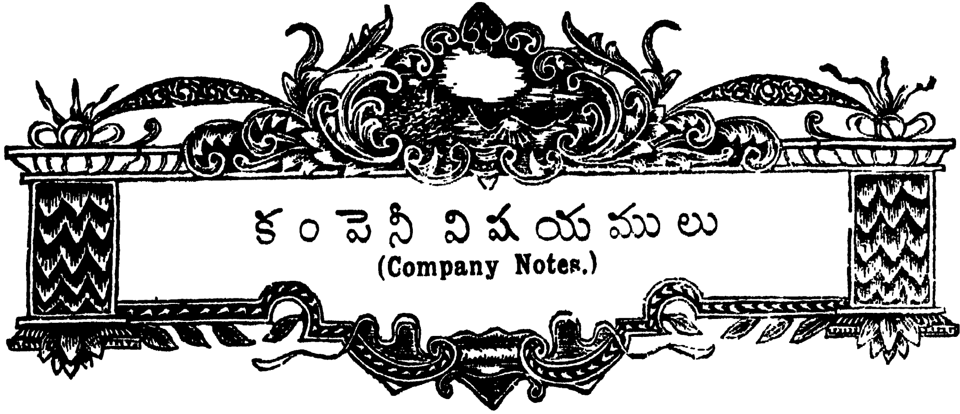
SIR R. N. MOOKERJEE, K. C. I. E., K. C. V. O.,

Senior Partner, Messrs. Martin & Co., and Burn & Co.; Sheriff of Calcutta, 1911; Chairman, Industrial Commission 1916-18; Member, Railway Committee, 1921; President, Institute of Engineers in India; Member, All India Retrenchment Committee; President, Bengal Retrenchment Committee; Member, Indian Coal Committee, 1924; Member of Royal Commission on Indian Currency & Finance; Chairman, Howrah Bridge Committee; Governor of the Imperial Bank of India.

National Indian Life Insurance Company, Limited, Calcutta.



MARTIN-BURN HOUSE, The Head Office of the Company is located in this Building.



కంపెనీ విషయములు
(Company Notes.)

నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సుకంపెనీ,లిమిటెడ్, కలకత్తా

(National Indian Life Insurance Company, Ltd., Calcutta.)

మాకార్యాలయమునకు పంపబడిన ఈకంపెనీయొక్క 1934 సం॥రం డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంతమగు సాంవత్సరిక పరిపాలనా నివేదికను కృతజ్ఞతతో నందుకొంటిమి. ఇరువదినాలుగు పుటలతో నిండియున్న పరిపాలనా నివేదిక, సంవత్సరములో జరిగిన కంపెనీ వ్యవహారముల సంక్షిప్తచరిత్రయు, అంకణాజాబితాలలోని పెద్దఅంకెలను పరిశీలించిన 1934 సం॥రములో కంపెనీయొక్క వ్యాపారములో సర్వతోముఖమైన అభివృద్ధి కన్పట్టుచున్నదనుటకు ఎంతమాత్రమును సందేహము లేదు. పరిపాలనానివేదిక సంవత్సరములో ముప్పదియారులక్షల తొంబది రెండువేల యేడువందల యాభై రూపాయల (36,92,750) మొత్తమునకు రెండువేల ఆరువందల ముప్పదినాలుగు (2, 634) భీమా పట్టాలను జారీచేసియుండిరి. గత సాలుకంటె పరిపాలనా నివేదిక కాలములో పన్నెండులక్షల యెనుబదియేడువేల తొమ్మిదివందల (రు 12,87, 900) రూపాయల భీమా మొత్తమును అధికముగా చేయగలిగిరి. అనగా కంపెనీ భీమా మొత్తములు 1933 సం॥రములో కంటె 1934 సం॥రములో నూటికి 53% ఏబదిమూడువంతులు పెరిగెను. ఈ సంవత్సరములో కంపెనీకి అన్ని విధముల బాపతులనుండి పదకొండులక్షల ఆరువేల తొమ్మిదివందల ఆరురూపాయల పన్నెండు అణాల అయిదుపైసలు (రు. 11,06,906-12-5) రాబడి వచ్చియుండెను. రాబడిలో కూడ గత సాలుకంటె యీ సంవత్సరము తొంబదిఆరువేల నాలుగువందల అరువదిరెండు రూపాయిల పది అణాల రెండుపైసలు (రు. 96,462-10-2) లు హెచ్చుదల కనబడుచున్నది. ఈ హెచ్చు రాబడిలో రు. 77,845-1-9 లు ప్రీమియముల మూలకముగ వచ్చిన రాబడియే. జీవితభీమానిధి (Life Assurance fund) లో కూడ ఏడులక్షల డెబ్బదినాలుగువేల అయిదువందల నలుబదియెనిమిది రూపాయిల అయిదుఅణాల పదిపైసలు, (రు. 7,74,548-5-10) లు గత సాలుకంటె అధికముగా పెరిగెను. 1934 సంవత్సరాంతమునకు

మొత్తము జీవితభీమానిధి (Life Assurance fund) ఏబదిరెండులక్షల యాభైవేల రెండు వందల నలుబదినాలుగు రూపాయిల ఆరుఅణాల ఒకపైస (రు 52,50,244—6—1) ఉండెను. ఈ సందర్భములో ఒక్కముఖ్యవిషయమును గమనించవలసియున్నది. ఈసంవత్సరము కంపెనీయొక్క ఆస్తిఅప్పుల లెఖ్ఖ విలువమదింపు సంవత్సర మగుటచే కంపెనీవారు మామూలుగ చేసే ఆచారము ప్రకారము కంపెనీయొక్క సెక్యూరిటీపత్రములన్నిటికిని సంవత్సరాంతమున నుండు బజారు ధరలప్రకారం విలువలు కట్టబడెను. అట్లు విలువకట్టబడగా వచ్చిన అదనపులాభమును, అమ్మివేయబడిన పత్రములమీద వచ్చినలాభములును లైఫ్అస్యూరెన్సుఫండుకు చేర్చబడెను. ఈ కంపెనీవారు తమ భీమాశాస్త్రవేత్తయొక్క శాస్త్రీయమైనటువంటి పండిత సలహా ననుసరించి ఈ ధనమును ఖర్చు పెట్టుటలో వ్యవహరించుచుందురు గాని తమయిష్టమువచ్చినట్లు ఖర్చు పెట్టరు. పట్టాలు పండిపోవుటవలనను, కొంతమంది పట్టాదారులు చనిపోవుటవలనను వచ్చే భీమాకంట్రాక్టుక్లెయిములను (హక్కులను) కంపెనీవారు చెల్లించగలరా లేరా అను విషయము తెలుసుకొనుటకు కంపెనీయొక్క ఆస్తి ఎట్టిపత్రములలో నిల్వచేయబడెనో తెలుసుకొను హక్కు పట్టాదారులకు గలదు అనే అంశమును డైరక్టర్లు గుర్తించి కంపెనీఆస్తి నిలువచేయబడినహామీ పత్రముల జాబితాను సాంవత్సరికపరిపాలన నివేదికతోప్రకటించియుండిరి. పట్టాదారులకు కంపెనీయొక్క స్థిరత్వమును బోధపర్చు యిట్టి ప్రకటనలను ఏకొన్ని కంపెనీలవారు మాత్రమే చేయుదురు. అందులో ప్రధానమైనది నేషనల్ యిండియన్ ఒకటి. పెట్టుబళ్లపై వడ్డీరేటు పెట్టుబడిచేసిన మూలధనములయొక్క తరుగు పెరుగుదలలు నిలుకడలేని పరిస్థితిలో ఏ సమయమున ఎట్టివానిలో కంపెనీధనము పెట్టుబడిచేసిన లాభముగను భద్రముగను ఉండునో అట్టి అవకాశములనెల్ల ఉపయోగించుకొనుటకు అప్రమత్తులుగాక యీ కంపెనీవారు అతిజాగ్రత్తతో ప్రవర్తించుచున్నారు. ఇట్టి జాగ్రత్తకు సామాన్యులైనవిద్యాధికులుగాక వ్యాపారానుభవము గలిగి ప్రపంచ వాణిజ్య వైభవకీర్తిని గడించిన మార్టిన్ అండ్ కంపెనీవారీకంపెనీకి మేనేజింగ్ ఏజంట్లుగ నుండుటయే కారణము. కంపెనీయొక్క నూతన వ్యాపారము పెరిగినకొలదిని సంవత్సరములో సమకూర్చిన నూతనవ్యాపారముమీద ఖర్చులుగూడ కొంచెము పెరుగుట స్వాభావికము. కాని యీ కంపెనీవారి వ్యాపారమునుబట్టి ఖర్చులుకూడ మితముగానే యున్నవి.

బో న స్సు ల తో స హా క లు పు కొ ని రు 1,96,947-6-0 లు మొత్తమునకు 117 పట్టాలుగల 111 రు చనిపోయిరి. కాని రు 3,02,379-5-0 లు భీమామొత్తమునకు 182 పట్టాలుగల 182 గురివాయిదాలు పూర్తియగుటచే బ్రతికియుండగనే ఎవరిమొత్తములు వారికియిచ్చివేయబడును. ఈసంవత్సరములో వచ్చినమొత్తము క్లెయిములలో నూటికి(60%) అరవైపాళ్లుపైగావాయిదాలు పూర్తియై పండిపోయినపట్టాదార్లవే.

దీనినిబట్టి చూచిన, కంపెనీపట్టాదార్లలో మరణ సంఖ్య చాలా తక్కువగా యున్నది. ఈసంవత్సరములో పట్టాదార్లలో మరణ సంఖ్య ప్రారంభములో అంచనా వేసుకున్నదానికంటె చాల తక్కువగా యుండెను. పట్టాదార్లలో మరణ సంఖ్య తక్కువయున్నకొద్ది కంపెనీకి మరింత లాభమేగాక ఆనాటికంటె ఆనాడు కంపెనీయొక్క

National Indian Life Insurance Company, Ltd.



MANAGER:

S. P. BOSE, B. Com. (London).

National Indian Life Insurance Company, Ltd.



T. V. RAGHAVIAH,

Secretary :

Madras Presidency

including Native States of Hyderabad (Deccan), Mysore, Travancore & Cochin.

స్థిరత్వమును వెల్లడిచేయును. ఇట్లు మరణ సంఖ్య తక్కువయుండుటకు కారణము ఈ కంపెనీవారు ప్రారంభములో భీమాదరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో కంపెనీ మెడికల్ ఆఫీసర్ల డైరెక్టర్ల కాఠిన్యమే. ఈ కంపెనీయొక్క అన్ని వ్యవహారముల విషయములలోను డైరెక్టర్లు, భీమా శాస్త్ర పద్ధతులను తప్పి నడవకుండుటయే నేషనల్ యిండియన్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారి ఆసేతు హిమాచల పర్యంత వ్యాప్తమైన ప్రతిభకు కారణము. కంపెనీయొక్క నిజమైన బల మంతయు ప్రారంభములో డైరెక్టర్లు భీమాదరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో వహించు కాఠిన్యముపై ఆధారపడి యున్నది. నేషనల్ యిండియన్ కంపెనీవారు వ్యాపారవిస్తీర్ణతకు పందెములు వేసి పరుగెత్తుట లేదు.

భీమావ్యాపారములో నాణ్యమునకే ప్రాధాన్య మిచ్చుచున్నారు. చనిపోయిన పట్టాదార్ల వారసులకు కంపెనీవద్దనుండి సొమ్ములు రాబట్టుకొనుటలో ఈకంపెనీడైరెక్టర్లు వారికి చేతనైనంతవరకు సహాయముచేసియుండిరి.

ఈసంవత్సరములో సంపాదించిన భీమావ్యాపారములో వాయిదాల నియామకము, వాయిదాల నియామకము లేని యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలలో కొంచెము హెచ్చుదల చూచుటకు ఆనందముగ నున్నవి. దీనినిబట్టికుటుంబమును పోషించు గృహయజమాని అకస్మాత్తుగచనిపోయినప్పుడు కుటుంబమును ఆర్థికయిబ్బందులకు లోనుచేయకుండ తగినఆర్థిక రక్షణయొసంగు పద్ధతి జీవితభీమావలననే గలుగుననెడి అభిప్రాయము ప్రజలలో ఎక్కువగ వ్యాపించుచున్నదని గ్రహింపవచ్చును. 1934 సం॥ రం॥ డిశంబరు 31 వ తేదీతో కంపెనీయొక్క అయిదుసంవత్సరముల ఆస్తిఅప్పులెక్కలవిలువ మదింపులు వేయవలసిన సమయము వచ్చినది. కంపెనీయాక్ట్యుయరీ (Actuary) గారు అట్టివిలువ మదింపులను వేయుచున్నారు. ఈసంవత్సరాంతములోపల ఆవిలువమదింపులెఖలను ప్రకటింపవచ్చును. గతపర్యాయముకంటెయీసారిఎక్కువ బోనస్సులు పంచుటకు అవకాశ ముండునని తలంపబడుచున్నది. ఆవిషయము ముందు తెలియగలదు. ప్రఖ్యాతివహించిన శ్రీయుత ఆర్. యన్. ముఖర్జీవంటి ప్రముఖుడు ఈకంపెనీతో సంబంధము కలిగియుండుటయే పట్టాదారుల క్లెయిములను చెల్లించుటకు తగిన హామీ. ఇదివరలో పనిచేసిన కంపెనీమేనేజరు కీ॥ శే॥ ఆల్‌స్టన్ దొరగారు లేని లోటులేక కంపెనీ (రొటీన్) వ్యవహారము లన్నింటిని ప్రస్తుతము మేనేజరు అయిన శ్రీయుత. యస్. సి. బోసుగారు మిక్కిలి చాకచక్యముతో నడుపుచున్నారు.

భీమాశాస్త్రపరీక్షలయందు ఉత్తీర్ణులైన వారిని ఉద్యోగీయులుగ ఏ ఒకటి రెండు కంపెనీలలో మాత్రమో నియమించియున్నారు. కంపెనీ క్షేమమునుగూర్చి భీమాశాస్త్రవేత్తను (Actuary) కంపెనీఉద్యోగీయునిగ నేర్పాటు చేయుట అవసర మని యిండియా ప్రభుత్వపు యాక్ట్యుయరీ (Government Actuary) కంపెనీలవారికి సలహా నిచ్చుచున్నప్పటికిని కంపెనీలవారు పెడచెవిని పెట్టుచున్నారు. కంపెనీఉద్యోగీయులలో భీమాశాస్త్రపరీక్షయందు ఉత్తీర్ణులైనవారిని ఒక్కరినైనను నియమించుట అత్యవసరము. ఈ విషయమును గుర్తించి నేషనల్ యిండియన్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారు భీమాశాస్త్ర పరీక్షయందు త్తీర్ణులైన శ్రీయుత ఏ. టి. పాల్; యమ్. యస్. సి. ఏ. ఐ. ఏ. గారిని కంపెనీ చీఫ్ అసిస్టెంటుగా నేర్పాటు చేసియున్నారు.

ఆంధ్రులందరికిని నేషనల్ యిండియన్, నేషనల్ యిండియన్, నేషనల్ యిండియన్ - అనే భీమాతారక మంత్రము నుపదేశించి, వారా మంత్రమును ఆచరణయందు బెట్టునట్లు చేసి, భీమాతారకమంత్రోపభూయిష్ఠ మయిన మళయాళ, తమిళ, మైసూరు, నైజాం రాష్ట్రములలో భీమాతారకమంత్ర ప్రచారమును సల్పి ప్రజాసామాన్యమున కాపత్కాలంబున ఆర్థిక రక్షణ యొసంగుటకు స్థాపించినాడు, భీమా వీరము ను చెన్నపురియందు మన రాఘవుడు. ఆతని ప్రచారమునకు జయముగలుగుగాత!

విజయలక్ష్మి జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, మదరాసు

Vijaya Lakshmi General Assurance, Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ నిజముగ విజయలక్ష్మియే. ఆంధ్ర దేశములోను, కొంతవరకు తమిళనాడులోను జీవిత భీమావ్యాపారము కొలది కాలములో విరివిగా వ్యాపింప జేయగలిగెను. మంచి సమర్థులును, పలుకుబడియుగల మెస్సర్సు పున్నయ్య అండ్ చెంచయ్య కంపెనీ, లిమిటెడ్‌వారు దీనికి మేనేజింగు ఏజంట్లుగ నుండుటయే యింత స్వల్పకాలములో భీమా లోకమున వీరికి గలిగిన విజయమునకు కారణము. సామ్రాజ్య శాసన సభా సభ్యులును, వర్తక ప్రముఖులును దేశభక్తులు నగు శ్రీయుత సామి వెంకటాచలంచెట్టిగారు దీనికి అధ్యక్షులు. దేశోద్ధారక, శ్రీయుత కె. నాగేశ్వరరావు పంతులుగారును ప్రభుత్వోద్యోగమునుండి విరమించిన శ్రీయుత టి. భగవంతం గుప్త మొదలగు పెద్దమనుష్యులు పలువు రిందు డైరెక్టర్లుగ నున్నారు. కంపెనీ రిజష్టరయిన కొలది కాలములోనే ఒక లక్ష (రు 1,00,000/—) రూపాయిలనగదుమూలధనమువసూలయ్యెను. హిందూ దేశములో పనిచేయుచున్న యితర కంపెనీలతో పోల్చిచూచిన యీ కంపెనీకి వసూలు అయిన నగదుమూలధనము గొప్పదిగ ఎంచవలసియున్నది. ప్రసిద్ధిచెందిన భీమా శాస్త్రవేత్త శ్రీయుత జి. యస్. మరాతేగారు ఈకంపెనీయొక్క మదరాసులోనున్న హెడ్డాఫీసునకు వచ్చిచూచి యీదిగువఅభిప్రాయమును ఇచ్చియున్నారు:

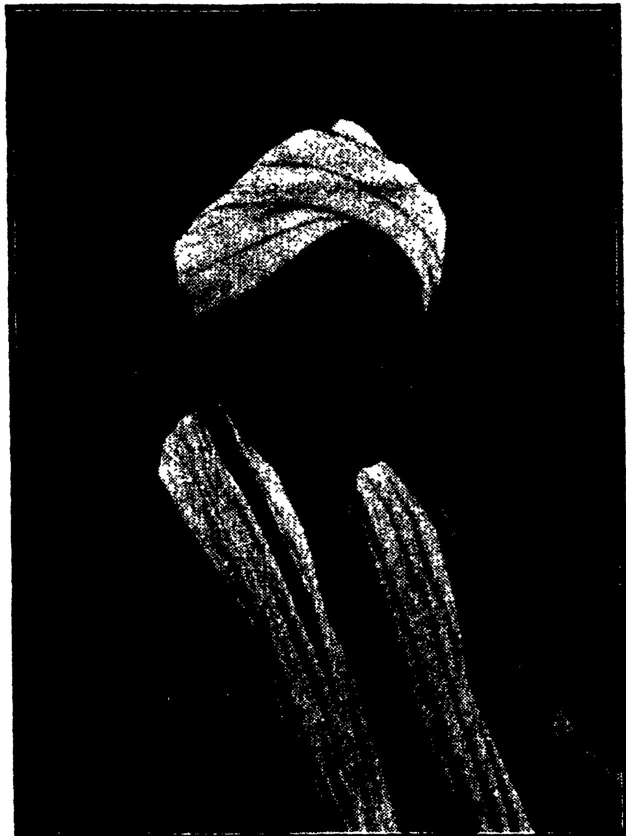
"విజయలక్ష్మి జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, మేనేజింగు డైరక్టరు శ్రీయుత దర్శి చంచయ్యగారు కంపెనీయొక్క హెడ్డాఫీసునకు నన్ను దయతో ఆహ్వానించియుండిరి. కంపెనీయొక్క లెఖలపుస్తకములును యితర రికార్డులును చూపించి కంపెనీయొక్క వ్యాపారసడక తీరును నాకు బోధపర్చిరి.

కంపెనీలెఖలు మంచి నైపుణ్యముతో ఎప్పటికప్పుడు తయారుగానుంచుటకనిపట్టినాను. ఏజంట్లు అందరును సంతుష్టికరమైన వ్యాపారమును సమకూర్చుచున్నారు. ....
ప్రస్తుతలెఖలనుబట్టి చూచిన వ్యాపారము సమకూర్చుటలో కంపెనీవారు సాధ్యమైనంతవరకు ఖర్చుల దామాయిషాటేటును తక్కువగ నుంచుటకు ప్రయత్నములు చేయుచున్నారు. అది న్యాయమార్గము. ప్రస్తుతమువలెనే భీమాశాస్త్రపద్ధతుల ననుసరించి కంపెనీవ్యాపారమునడుపుచున్నచో ఈ కంపెనీవ్యాపారము సత్వరాభివృద్ధిజెందునని తలంచుచున్నాను."



SRIMATI G. RANGANAYAKAMMA,
President,
Reception Committee,
First Andhra Desa Indian Insurance Agents'
Conference, Bezwada – 1932.





U. L. NARASIMHA RAO PANT,
General Secretary,
Reception Committee,
First Andhra Desa Indian Insurance Agents'
Conference, Bezwada – 1932.



MR. C. G. FOZDAR,
General Manager,
ASIAN ASSURANCE CO, LTD., BOMBAY.



DR. M. A. DE HEREDIA,
Managing Director,
ASIAN ASSURANCE CO., LTD. BOMBAY.



MR. SANIVARAPU SUBBA RAO,
Insurance Agent & Journalist.



MR. D. VEERA RAGHAVAIAH,
Managing Director,
ANDHRA PROVIDENT CO., LTD. BEZWADA.

శ్రీమరాఠేగారి అభిప్రాయము చాల సమంజసముగ నున్నది. భీమావ్యాపారాభిమానులును ప్రజాసామాన్యమును ఈవిషయమును ముఖ్యముగ గమనింపవలసియున్నది.

అంగవైకల్యము సంభవించినప్పుడు చెల్లించవలసిన ప్రీమియములను రద్దుచేయుట, ప్రమాదము సంభవించినప్పుడు భీమా మొత్తము రెట్టికి రెట్టి యిచ్చుట, ఒకారియిపడిన వాయిదాలను ఒకేసారి కట్ట నవసరములేకుండ సౌకర్యము నొసంగి కాలదోషము పట్టి రద్దయినపట్టాలను పునరుద్ధారణచేయుట, పిల్లలకు స్వవధితో కూడియున్న ఎండోమెంటు భీమాపట్టాల నొసంగుట మొదలగు ఏర్పాటు చేసియున్నారు.

1934 సం॥రములో రు 16,01,250/-కు భీమా దరఖాస్తులను సంపాదించి పన్నెండు లక్షల ఎనుబదిఒక్క వేల (రు 12, 81, 000) రూపాయలకు భీమాపట్టాలను జారీచేసియుండిరి. హక్కుల కాగితములు (Claim Papers) పూర్తి చేయబడి వచ్చిన వెంటనే హక్కులను త్వరితముగ పరిష్కరించుచున్నారు. రెన్యూయల్ ప్రీమియములలో నూటికి ఎనుబది అయిదుపాళ్లు (85%) జీవిత భీమానిధిగ ఏర్పాటుచేసియుండిరి. కంపెనీయొక్క వ్యాపార దక్షతలో సాధ్యమైనంతవరకు ఖర్చులను క్లుప్తముగ జేయుటకు డైరక్టర్లు శ్రద్ధవహించుచున్నారు.

వీరు యింత స్వల్పకాలములో జీవితభీమానిధికి ప్రత్యేకించి ఏర్పాటుచేసియున్న నూటికి 85 వంతులు దామాయిషారేటును చూచిన యీ కంపెనీవారియొక్క వ్యాపార నైపుణ్యత భీమాలోకమునకు వెల్లడిగాగలదు. ఆంధ్రదేశమంతటను యీకంపెనీతరఫున తీవ్రమైన భీమా వ్యాపారప్రచారము చేయుటకు తగు ఏర్పాటులను విరివిగ చేయుచున్నారు. ఏజన్సీలను తీసుకొని యీ కంపెనీతరఫున పనిచేయుటకు యువకుల కిది మంచితరుణము.

ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్ - ప్రధాన కార్యాలయం.

బొంబాయి

Asian Assurance Co., Ltd, Bombay.

ఈ జాతీయ భీమాసంస్థ 1910 సం॥లో స్థాపింపబడినది. దీని ప్రతినిధులు హిందూదేశమునందన్ని తావుల గలరు. ముఖ్య పట్టణములందు బ్రాంచి ఆఫీసులు గలవు. దీని కార్యక్రమ మంతయు బహు మితవ్యయముతోను, నిపుణతగను పాలకవర్గము వారిచేనిర్వహింపబడుచున్నది. 1934 సంవత్సరాంతమున లైఫుఫండు రు 32,00,000, సాలీనా ఆదాయం రు 14, 75, 000. శ్రీయుత జమ్నాదాసు మెహతాగారు దీనికి చైరుమనుగ నుండిరి. వీరికి ఆర్థిక, రాజకీయ విషయముల గల అనుభవము, మేధాశక్తి నిరుపమానమైనవి. వీరి పలుకుబడియే కంపెనీ అభివృద్ధికి ముఖ్యకారణము. 1932 సం॥లో ఆంధ్రదేశ పర్యటన మొనర్చి, వారిపాలసీ హోల్డర్లను, ఏజెంట్లను, కలుసు

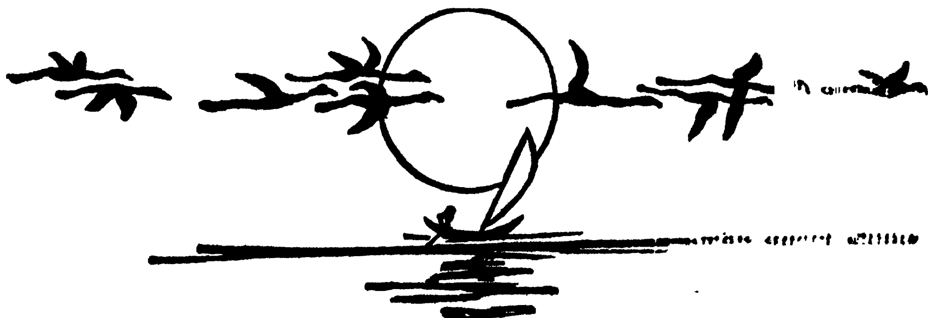
కొని వారు కోరిన సదుపాయములు కలుగజేసి, వారి మన్ననలకు పాత్రులైరి. కంపెనీ ప్రజాను రంజకముగ నుండునటుల చేయుటయె వారి అభిమతము.

తక్కువ ప్రీమియములకు, మితవ్యయమునకు, నమ్మకమయిన పెట్టుబడులకు, క్లైముల శీఘ్ర పరిష్కారమునకు యీకంపెనీ చాల పేరుగాంచి యున్నది. వీరి స్కీములు:— ట్రిస్టు స్కీము, ix. d. గోల్డెను పాలసీ- చాల లాభకారిగ నున్నవి. స్వల్ప అదనపు ప్రీమియమునకు, ప్రమాద మరణమునకు రెట్టింపు సొమ్ము నిచ్చెదరు. వాయు విమాన సంచారముచే కలుగు ప్రమాదములకు, అదనపు ప్రీమియములు చెల్లింప నక్కరలేకయే బాధ్యత వహింతురు. సాంవత్సరిక ప్రీమియము లకు రు 2½ వంతున రిబేటు యిచ్చెదరు. నవీన భీమాసదుపాయము లన్నియు వీరి పాలసీలు కలిగి వున్నవి.

ఈ కంపెనీ పెట్టుబడుల పద్ధతి చాల ప్రశంస నీయముగను, మార్గదర్శకముగనున్నదని యిండి యన్ ఫైనాన్సు ఆఫ్ కలకత్తా పత్రిక వ్రాయు చున్నది. గవర్నమెంటు ఋణపత్రములయందు మాత్రమె మూలధనము బంధింపబడియుండ లేదు. దేశాభ్యుదయమునకు తోడ్పడు అనేక పారిశ్రామిక సంస్థలకు, గృహనిర్మాణ సంస్థలకు తోడ్పడుచున్నది. గృహనిర్మాణస్కీముక్రింద ఆంధ్రదేశములో షుమారు 1 లక్షరూపా యలు పెట్టుబడి పెట్టబడియున్నది.

జాతీయసంస్థలని పేరునకు మాత్రము వ్యవ హరింపబడుతూ దేశసౌభాగ్యమునకు సహాకారి గాని పయోముఖవిషరూపము గొన్న సంస్థలవం టిదిగాక కేవల యథార్థములై, కృత్రిమరహి తములై, స్వజాత్యభ్యుదయ సాధనములై దేశ హిత సమాకాంక్షు లగు భీమాకంపెనీలలో నిదియు నొకటన్న వాసిం గడించుకొనిన దని దృఢముగ చెప్పగలను.

ఆంధ్రదేశమునకు గుంటూరులో బ్రాంచిఆఫీసు కలదు. దీనికి నందమూర్ల వెంకటచలపతి రావుగారు మేనేజరుగ 4 సంవత్సరములనుంచి యున్నారు. వీరు యీ కంపెనీసర్వీసులో 14 సం వత్సరములనుంచి వుండిరి. వీరియందు పాలసీ వర్గమువారికి నమ్మకము, ప్రేమ, విశ్వాసము చాల మెండుగ వున్నవి. వీరు నిరాడంబర, నిష్కపట, నిష్కల్మష జీవితపద్ధతి కలిగి, శాంత స్వభావులుగను, ఉదారమనస్కులుగను తమ ఏజెంట్లు,పాలసీహోల్డర్లతో కలిసిమెలసి తిరుగుచుం దురు. వీరి సుగుణసంపత్తి, నిష్పక్షపాతబుద్ధియె వీరియందు ఏజెంట్లకుగల అసమానమైన భక్తి ప్రేమలకు కారణము. వీరి ఆధ్వర్యముక్రింద కంపెనీ భావిదశ బాగుండునని నమ్ముతున్నాను.



ది యునైటెడ్ నేషనల్ యిన్స్యూరెన్సుకంపెనీ, లిమిటెడ్, కరాచి

The United National Insurance Co., Ltd, Karachi.

కరాచి భారతదేశమునకు కేంద్రస్థానము. కరాచి వ్యాపారమును ఉగ్గుపాలతో నేర్చుకున్నది. అట్టి కరాచిలో యునైటెక్ నేషనల్ ఇన్స్యూరెన్సుకంపెనీ స్థాపించబడినది. ఈనామము మొదటి మాట యునైటెడు అనునది ఐకమత్యమునకు దారిచూపు మాట. నేషనల్ అనుమాట జాతీయజీవనమును నేర్పుచున్నది. అనగా ఐకమత్యమును, జాతీయ జీవనమును పోషించుటకే యీ కంపెనీ ఏర్పడినది. అరవిందయోగి చెప్పిన "ఐకమత్యము" మన భావిభాగ్యోదయమునకు, మన స్వేచ్ఛకు మొదటిమెట్టు అనుమాట యీ కంపెనీయొక్క నామమునందే కాన్పించుచున్నది. ఈ కంపెనీయొక్క డైరక్టర్లు ఆరితేరిన ప్రముఖులు. వారి అనుభవజ్ఞానమే యీ కంపెనీ ఏర్పడుటకు మూలకారణము.

ఈ కంపెనీకి భారతదేశమునందంతట బ్రాంచీలు గలవు. కొరతపడిన మన ఆంధ్రదేశములోనికి సైతము దాని ప్రకాశము యిప్పుడిప్పుడే వచ్చుచున్నది. ఇది మన అదృష్టము. అట్టిసందర్భములో యీ కంపెనీకి మనము ప్రోత్సాహము యివ్వవలసియున్నాము. ఆ కంపెనీ మన దేశములో, మనరాష్ట్రములో చక్కగా తనకొమ్మలను ప్రాకింపజేసి, బాటసారుల అనగా పాలసీదారులైన పాంథుల శ్రమల దీర్చి చక్కగా సుఖము నివ్వగలదనుటలో ఏమీ అతిశయోక్తి లేదు.

యునైటెడు నేషనలు ఇన్స్యూరెన్సు కంపెనీ పాలసీదారులకు ఒసగుచున్న సౌకర్యములు.

1. ముప్పదిరకముల జీవిత భీమాపద్ధతులు:
2. గడియారము, బ్యాంకుబుక్కు, రోజు అనా పాలసీ.
3. పాలసీదారులకు బోర్డునందు 2 డైరెక్టర్ల స్థానములు.
4. కాలాతిక్రమణదోషరక్షణలు.
5. ప్రమాద, అంగవైకల్య రక్షణ.
6. ఆర్థికముగా చితికినవార్లకు గ్యారంటి పూచీకత్తు.
7. అప్పు, అసలు, దామాయిషీ మొదలగు ప్రత్యేకసదుపాయములు.

ఏజంట్లు సంఘములు స్వయముగానున్నా, కాన్ఫరెన్సులద్వారానున్నా, ఉద్యోగ పోషణాస్థైర్యమే సౌకర్యములు చేయగోరి కంపెనీలకు గగ్గోలు పెట్టుచు తీర్మానములు గావించుచున్నవో, అట్టికోరికల కనుకూలమగు పద్ధతులన్నియు యీ కంపెనీ స్థాపించినప్పటినుండియు యేజెంట్లకొసంగుచుండుట యెఱింగి అనుసరింతురుగాక. వాటాదార్లకు, పట్టాదార్లకు, యేజంట్లకు నూతనముగా కోరబడుచున్న అన్ని కోరికల ఫలితము లీకంపెనీవారు అడుగకపూర్వమేయిచ్చుచుండుటచే యీ కంపెనీ, నవీన పద్ధతులతో అనాదినుండియు వ్యాపారము జరుపుచున్నట్లు తెల్లమగుచున్నది. ఈ కంపెని యాక్చ్యుయరీ మరాతే గారు ప్రథమ వ్యాల్యుయేషను లెక్కలను సర్టిఫై చేసినట్టు తెలియుచున్నది. త్వరలో ఫలితములు వెల్లడి గానున్నవి.

గార్డియన్ ఆఫ్ యిండియాయిన్సూరెన్సుకంపెనీలిమిటెడ్, మద్రాసు

The Guardian of India Insurance Company, Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ మదరాసునగరమున 1934 సం॥ అక్టోబరునెలలో స్థాపింపబడెను. కొద్ది మాసములలోనే చాల అభివృద్ధిలోనికి వచ్చెను. దక్షిణ యిండియాలో మిక్కిలి పలుకుబడితో బ్యాంకి వ్యాపారము నడుపుచున్న ట్రావన్కూరు నేషనల్ బ్యాంకి, లిమిటెడ్; ది క్విలాన్ బ్యాంకు, లిమిటెడ్, అను రెండు బ్యాంకులయొక్క యజమానులు యీ కంపెనీలో డైరెక్టర్లుగా నుండుటయే యీ కంపెనీకి యింత స్వల్పకాలములో కలిగిన అభివృద్ధికి కారణము.

ఈ కంపెనీయొక్క ప్రీమియము రేట్లు హిందూదేశములో పనిచేయుచున్న చాల యితర కంపెనీల రేట్లకంటె మిక్కిలి తక్కువగా నున్నవి. ఎవరి తాహతుకు వారికి తగిన వివిధ భీమాపద్ధతులు యీ కంపెనీలో గలవు. నాకు పనికివచ్చే పద్ధతి యీ కంపెనీలో లేదు అని చెప్పుటకు అవకాశము లేదు. ఈ కంపెనీవారు ఏర్పాటు చేసిన డిపాజిటర్ల యిన్సూరెన్సు స్కీము, గోల్డెన్ స్కీము, కుటుంబరక్షణపద్ధతి, హామీపత్రములలో ధనమును నిలువచేయు పద్ధతి, జాయంటు భీమాపద్ధతి మొదలగు ఎన్నియో వివిధరకపు భీమాపద్ధతులు ఎన్నదగినవి.

స్త్రీలభీమా దరఖాస్తులుకూడ అంగీకరింపబడును. ఈ కంపెనీలో గోల్డెనుపద్ధతి యువకులకును వర్తకులకును చాలఉపయోగకరమైనది. వీరి పట్టా షరతులలో కాలదోషము పట్టిన పట్టాల ప్రత్యేక పునరుద్ధారణపద్ధతి చాల గమనింపదగిన విషయము. అయిదు సంవత్సరములు ప్రీమియము చెల్లించిన పట్టాలకు ప్రత్యేక సౌకర్యములు (Special concessions for policies under which at least five years' premiums have been paid) గలవు. అయిదు సంవత్సరములు ప్రీమియములు చెల్లింపబడి కాలదోషము పట్టిన పట్టాలు తిరిగి డాక్టరుపరీక్షతో నిమిత్తం లేకుండా 13 మాసములలో బకాయి పడిన సొమ్మును, వడ్డీనిచ్చి పునరుద్ధారణ చేయించుకొనవచ్చును. పట్టా పూర్తిగ కాలదోషము పట్టి బకాయిపడిన వాయిదా తేదీ లగాయితు పదమూడు (13) మాసములలో పట్టాదారు చనిపోయిన అసలు భీమా మొత్తములోనుండి కంపెనీకి బకాయిపడి చెల్లింపవలసిన మొత్తమును మినహాయించుకొని మిగిలినసొమ్మును పట్టాదారు వారసుల కిచ్చివేయుదురు. ఇవి పట్టాదారులకు యీకంపెనీ గలుగజేసినచాలగొప్ప సౌకర్యములు.

వీరు కంపెనీ స్థాపించిన స్వల్పకాలములోనే దక్షిణ హిందూస్థానమందంతటను ఏజన్సీ ఏర్పాటులను విరివిగా చేసియుండిరి. అట్లు విరివిగా చేయుటవలన స్వల్పకాలములో ఎక్కువ వ్యాపారము చేయగలిగెను. కంపెనీ స్థాపించిన తొమ్మిది మాసములలో యిరవై లక్షల రూపాయిలకు పైగా భీమాపట్టాలను జారీ చేసియుండిరి. దక్షిణ యిండియాలో స్థాపింపబడి పనిచేయుచున్న మరే యితర భీమాకంపెనీలును మొదట సంవత్సరముననే యింత వ్యాపారమును చేసియుండ లేదు. దక్షిణహిందూదేశపు భీమాకంపెనీలలో నూతన వ్యాపారములలో నిది రెండవ స్థానమున నున్నది. మూలధనము విషయములో దక్షిణ హిందూదేశములో అగ్రస్థానము నలంకరించు చున్నది. ఈ నడకతో పనిచేసినచో యీ కంపెనీ కొలది కాలములోనే చాల సంవత్సరముల క్రితము స్థాపించిన మొదటి రకపు కంపెనీలతో సరిసమానముగ తులతూగు ననుట కొంతమాత్రమును సందేహము లేదు. ఈ కంపెనీ ఆచంద్రార్కము వర్ధిల్లు గాక యని కోరుచున్నాము.

గ్రేటు యిండియా ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్; కలకత్తా

Great India Insurance Co., Ltd, Calcutta.

ఈ కంపెనీ 1929 వ సం॥రంలో కలకత్తా నగరమున, మంచి పలుకుబడి గలిగిన డైరెక్టర్లతో స్థాపింపబడెను. ఆసేతు హిమాచలపర్యంతము ధర్మదాత అని పేరుగాంచిన కీర్తిశేషులైన కాశింబజారు మహారాజా, సర్ మణీంద్ర సి. హెచ్. నందిగారు, యీ కంపెనీ మూలస్థాపకులగుటయే గాక అధ్యక్షులుగ కూడ నుండిరి. శ్రీయుతులు రామానందఛటర్జి, సర్. హరిశంకరపాలుగార్లు డైరెక్టర్లుగ కొంతకాలము పనిచేసి విశ్రాంతి గైకొనిరి. ప్రస్తుత డైరెక్టర్ల వర్గములో ప్రసిద్ధిచెందిన రామప్రసాదు ముఖర్జి, కె. సి. నియోగిగార్లు కూడ నున్నారు. కంపెనీ వ్యవహారపరిపాలన మంతయు యిన్సూరెన్సు వ్యాపారమునందు అనుభవశాలియగు శ్రీయుత, యస్. సేనుగారు నడుపుచున్నారు.

స్థలాంతరమునందు యింగ్లీషులో ప్రకటించిన యీ కంపెనీయొక్క అడ్వర్టైజుమెంటు చూచిన యీ కంపెనీవారు వారి పట్టాదార్లకు ఒసంగు సౌకర్యములతో గూడుకొని యున్న పట్టాషరతులును వివిధభీమాపద్ధతులును పాఠకులకు విశదము కాగలవు. జనసామాన్యములో అన్ని తరగతులవారికిని అనుకూలమగు బిడ్డల విద్యాభ్యాస భీమాలు మొదలగు నెన్నియో రకముల భీమాపద్ధతులు దీనియందు గలవు. వీరి పట్టాషరతులు తేలికగను సద్భావములతోను నిండియుండును.

మా మిత్రులు శ్రీయుత వి. బి. శంకరరావుగారి సహాయముతో యీ కంపెనీవారు ఆంధ్రదేశమునం దంతటను ఏజంట్లకు ధారాళమైన కమీషనుల నిచ్చి ఏజన్సీల నేర్పాటు చేయుచున్నారు.

సదరు శంకరరావుగారు యీ కంపెనీ స్థాపించినప్పటినుండి వారితరఫున పనిచేయుచున్నారు.

ఆర్గనైజరు పదవినుండి సదరు శంకరరావుగారు నూతనముగా మదరాసుఆఫీసు అసిస్టెంటు సెక్రటరీగా నియమింపబడిరి. దీనిని బట్టి యీ కంపెనీవారు తమ యుద్యోగస్థులయెడ చూపు దయాంతఃకరణలు దెలుసుకొనవచ్చును. కంపెనీ స్థాపించినప్పటినుండి దేశమునం దంతటను బ్రాంచి ఆఫీసులను నెలకొల్పి క్రమాభివృద్ధితో నిలుకడ అయిన వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. మదరాసు రాజధానిలో శ్రీయుత, యస్. మల్లిక్ (Mr.S Mulique, Branch Secretary, Madras) గారి యాజమాన్యమున యీ కంపెనీవారి వ్యాపారము దినదినాభివృద్ధి గాంచుచున్నదని వినుటకెంతయు సంతసిల్లుచున్నాము.

ఈ కంపెనీవారు పని ప్రారంభించిన మొదటిఅయిదు సంవత్సరములలోను అరవైలక్షలకు పైగా భీమావ్యాపారమును సంపాదించిరి. వ్యాపారమునకు దగినట్టుగా ఖర్చులు చాల మితముగా నున్నవి. పట్టాదారులలో మరణసంఖ్య కూడ ప్రారంభములో వేసుకొన్న అంచనాకంటె మించలేదు. ఈ విషయములను గమనించి యీ కంపెనీవారి వ్యాపారనైపుణ్యమును గూర్చి మే మెంతయు ప్రశంసించుచున్నాము.

ఆంధ్ర ప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్, బెజవాడ

Andhra Provident Co., Ltd, Bezwada.

ఈ కంపెనీ 1929 సం॥ నందు రిజష్టరుకాబడి దినదినాభివృద్ధిగా పనిచేయుచున్నది. ప్రారంభ వత్సరమునుండియు యింతవరకును యీ కంపెనీ వారు భాగస్వాములకు సంవత్సరము 1కి 12% చొప్పున లాభములు పంచిపెట్టుచుండుట మిక్కిలి మెచ్చదగినవిషయము. ప్రావిడెంటు యిన్సూరెన్సు ఆక్టుక్రింద రిజష్టరైన కంపెనీలలో అగ్రస్థానము వహించి యెక్కువ వ్యాపకము గల్గి బాగుగా పనిచేయుచున్నది. ఇన్సూరెన్సు రిజష్ట్రారువారు యీ కంపెనీనిగురించి యొసంగిన 1933, 34, 35 సం॥ల రిపోర్టులలోని అంశములు కంపెనీయొక్క క్రమాభివృద్ధిని, సక్రమ నిర్వహణమును విశదపరచుచున్నవి.

ఈ కంపెనీవారి జననభీమా అత్యుత్తమముగ పనిచేయుచున్న దనియు, వీరి వ్యాపారము ఆంధ్ర దేశమునందేగాక నైజాం, మైసూరు, రాజ్యములందుగూడ విశేషవ్యాప్తియందున్నటులును తెలియుచున్నది. వీరు ప్రతినిధుల యందు జూపుచుండు ఆదరాభిమానములవల్లను, భీమాపద్ధతులలో గల సౌకర్యముల వలనను ఉన్నతస్థితికి రాగల్గుచున్నారని తెలిసికొనుటకు సంతసించుచున్నాము.

మైసూరునకు సంపత్తు ! మైసూరునకు కీర్తి !!

మైసూరు ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్

(ఆదర్శ సంస్థాన జీవిత భీమా సంస్థ.)

వైద్యపరీక్ష యుండు, వైద్యపరీక్ష లేని శాస్త్రీయమైన గొప్పవగు భీమాపద్ధతులు.

జనులకు ప్రియమైన విశేషత్వము యీ కంపెనీదే.

అందువల్లనే

ఈకంపెనీకి భారత భీమాలోకములో శ్రేష్ఠమైన స్థానము దొరికినది. సేవ సరిగా చూచుకొనుట, మితఖర్చు మొదలైనవి ఈకంపెనీప్రధానోద్దేశములు.

మాకంపెనీయందు నెలకు రు 200/—సంపాదించు ఏజంట్లు ఉన్నారు. ఇది ఆశ్చర్యము కాదు, చమత్కారము కాదు, అన్యాయ మేమియు లేదు. నీవు ఏలఇప్పుడే ఈరీతియైన సేవా సంపాదనలను పొందరాదు?

ఏజంట్లకు బహుమానము లిచ్చుఏర్పాటు, వంశపారంపర్యా ధారాళమైన కమీషను ఇచ్చుపద్ధతులు యిందు గలవు. స్త్రీలు ఏజంట్లు కావచ్చును. ఇది సర్కారుజీవితభీమాసంస్థకాదు. ఇది సర్వజన సంస్థ.

పూర్తి వివరములకు:—

కంఠీరవ అండ్ కో,
మేనేజింగు ఏజంట్లు.

The Mysore Insurance Co. Ltd.,
SRI NARASIMHA RAJAROW,
Bangalore City.

యునైటెడ్ యిండియా లైఫ్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్

మదరాసు—స్థాపితము 1906.

అమలులో నున్న పట్టాలు	రు 2¼ కోట్లు మించెను
మొత్తపు ఆస్తి	రు 60 లక్షలు ,,
సాలీనా ఆదాయము	రు 14 లక్షలు ,,

—* కంపెనీలో ఎన్నదగిన కొన్ని ముఖ్యవిషయములు *—

కంపెనీఆస్తి భద్రముగ పెట్టుబడి చేయబడెను. హక్కులను పరిష్కరించుటలో చూపబడు త్వరితము, న్యాయము, క్లుప్తముగ చేయబడు ఖర్చులు, తృప్తికరమగు బోనస్సులతోకూడ భరింపదగిన ప్రీమియమురేట్లు, కంపెనీ వ్యవహారములలో పట్టాదారులయెడ చూపబడు త్వరితము, ఆదరణ.

వివరములకు:— వి. యల్. శాస్త్రి, బి. ఏ.,
మేనేజరు, ఆంధ్ర బ్రాంచి, బెజవాడ.

or

M. K. SRINIVASAN,
Managing Director,
United India Assurance Buildings
Sambhudos Street, MADRAS.

ఏషియన్ ఎస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, బొంబాయి.

(1910 సం॥లో స్థాపింపబడినది)

1935 రజతోత్సవ సంవత్సరము

అధ్యక్షులు: సుప్రసిద్ధ జాతీయనాయకులు, అర్థిక భీమాశాస్త్రవేత్తలు నగు

జమ్నాదాస్ యం. మెహతాగారు, బార్-అట్-లా

సంవత్సరము.	క్రొత్తవ్యాపారము.	సంవత్సరమురాబడి.	లైఫ్‌ఫండు.
1933	45,45,000	10,07,000	28,70,000
1934	61,85,000	14,75,000	32,00,000

ముఖ్యమైన సదుపాయములు, స్వల్పప్రీమియములు, పాలసీషరతులు అతిసులభము.

వివరములకు:— **నందమూరు వెంకటచలపతిరావుగారు.**
బ్రాంచి మేనేజరు,
ఆంధ్ర బ్రాంచి, గుంటూరు.

(Asian Assurance)

ది వెస్ట్రన్ యిండియా లైఫ్ యిన్స్యూరెన్సుకంపెనీ, లిమిటెడ్, సతారా.

The Western India Life Insurance Company Ltd., Satara City.

ఈ కంపెనీ సూక్ష్మములో భీమామోక్షము నిచ్చు ఆదర్శక భీమాసంస్థ. 1913 వ సం॥ర మున సతారానగరములో మంచి పలుకుబడి గల డైరెక్టర్ల సంఘముతో స్థాపింపబడెను. పిట్ట కొంచెమైనను కూత ఘనమనునట్లు కంపెనీ చూపులకు చిన్నదిగ నున్నను సమకూర్చు భీమా వ్యాపారనాణ్యములో హిందూదేశములో పని చేయుచున్న కొన్ని పెద్ద భీమాకంపెనీలకంటె మించివున్నవి. ఈ కంపెనీ హెడ్డాఫీసునకు మే మొకసారి స్వయముగా పోవుటకూడ తటస్థించి నది. వీరు ఏజంట్లకు ప్రత్యేకముగా ఏర్పాటు చేసివున్న విశ్రాంతి గృహములో ఈ కంపెనీ వారు మాకొసంగిన ఆతిథ్యమును మే మెన్నిటికిని మరునజాలము. ఈ కంపెనీవారి ఆస్తి అప్పులను గూర్చియు 1934 సం॥ రములో వీరు చేసిన వ్యాపారమును గూర్చి కొన్ని విషయములను, యీ దిగువ పొందుపరచుచున్నాము. 1934 సం॥ డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంతమగు సంవత్సరములో రు 40,52,415-8-0 భీమా మొత్తమునకు 3,616 భీమాపట్టాలను జారీ చేసివుండిరి. ప్రపంచమంతటను ఆవరించివున్న ఆర్థిక మాంద్య పుస్థితిలో సంతుష్టికరమైన అభివృద్ధిని కనుపరచి కంపెనీయొక్క జీవితభీమానిధికి రు8,67,166-10-0 లు చేర్చియుండిరి. ఇప్పటికి మొత్తము జీవిత భీమానిధి రు 50,99,440-0-0 లు యేర్పడెను. సంవత్సరాంతమున కంపెనీయొక్క పెట్టుబళ్లు విలువలు కట్టిచూడగా గతసాలుకంటె యీ సంవత్సరములో రు 10,67,532-0-0 లు అదనపు లాభము కనుబడెను. గవర్నమెంటు ఆఫ్ యిండియా రూపాయి అప్పుపత్రములు మార్పిడి మూలముగావచ్చిన రు 1,803-8-0లు లాభమును యిన్వెస్టుమెంటు రిజర్వుఫండు (Investment Reserve Fund) కు చేర్చియుండిరి. ఇప్పుడు ఆఫండు మొత్తము రు 2,65,320-0-0 లు వున్నది. హిందూదేశములో పనిచేయుచున్న కొన్ని పెద్ద కంపెనీలవలె యీ కంపెనీని స్థాపించిన డైరెక్టర్లు వారి షేర్లపై నూటికి నూర్లు లాభమును పంచుకొనుట లేదు.

వీరికంపెనీవారు సంపాదించు వ్యాపారమునకు తగినట్లుగ ఖర్చులు చాలా మితముగ నున్నవి. సంవత్సరాంతమునకు కంపెనీయొక్క మొత్తపు ఆస్తి అంతయు రు 61,69,170-0-0 లు విలువ గలిగియుండెను. ఈఆస్తి అంతయు భద్రమైన పెట్టుబళ్ళలో నిలువచేయబడెను. వీరు వ్యాపారములో విస్తీర్ణతకంటె నాణ్యమునకు ఎక్కువ విలువ నిచ్చుచున్నారు. ఇట్లు అతి జాగరూకత గలిగి నైపుణ్యముతో భీమావ్యాపారము నడుపుచున్న భీమాకంపెనీలు భీమాలోకమున చాలా అరుదుగా నుండును. వీరు నూతనముగా ఆంధ్రదేశములో వీరి వ్యాపారమును అభివృద్ధి చేయుటకు ముఖ్యమైన పట్టణములందు ప్రతినిధులను ఏర్పాటుచేయుచున్నారు.

తమ జీవితములను భీమా చేయించదలచుకొనువా రందరును ఈకంపెనీలో తమ జీవితములను భీమాచేయించుకొని వీరిచే నొసంగబడు ధారాళమైన భీమాలాభములను పొందెదరుగాక యని నమ్ముచున్నాము.

నార్తరన్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, లాహోరు

(The Northern India Insurance Co., Ltd, Lahore.)

ఈ కంపెనీవారు క్వెట్టా భూకంపమువలన చనిపోయినవారి భీమాపట్టాదారుల మామూలు భీమా మొత్తములకు రెట్టింపు మొత్తములను వారివారసులకు యిచ్చుటకు తీర్మానించి వున్నారు. అట్టి తీరుమానము నూతనముగ సంభవించిన భూకంపమువలన గలిగిన ఫలితములకు ప్రత్యేకముగ నేర్పాటుచేసిన తీర్మానము కాదు. ఈసమయమును కనిపెట్టి వీరికంపెనీ వ్యాపారమును అభివృద్ధి చేసుకొనువుద్దేశ్యముతో యిట్టి తీర్మానము చేసివుండలేదు. ప్రమాదములవలన సంభవించిన మరణములకు రెట్టింపు మొత్తము నిచ్చు విషయము పట్టాషరతులలో ఈభూకంపము జరుగుటకు పూర్వమే నిర్ణయింపబడివున్నది. ఈకంపెనీవారు మామూలుగా పట్టాదారులకు ఒసంగు సౌకర్యములలో యిది చాల గొప్పసౌకర్యము. మామూలుప్రీమియములకు అదనపుచార్జీ యేమియు తీసుకొనకయే ప్రమాదమువలన సంభవించిన మరణములకు రెట్టింపు భీమా మొత్తము నిచ్చు సౌకర్యము యీ కంపెనీలో తప్ప మరి యేయితర దేశీయ భీమాకంపెనీలలోను లేదు. ఈ విషయమున నార్తరన్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారు ముందంజవేసియున్నారు. సిమ్లాలో నున్న దేశీయ విదేశీయభీమాకంపెనీఏజంట్లు అందరును క్వెట్టా భూకంపములో చనిపోయిన వీరిపట్టాదారుల భీమా మొత్తములకు రెట్టింపుమొత్తము నిచ్చు యీకంపెనీవారు కలుగజేసిన సౌకర్యమునుగూర్చి ఆక్షేపించియున్నారు. సిమ్లా భీమా ప్రతినిధులు చేసివున్న ఆక్షేపణలు చాలా అసమంజసముగా నున్నవి.

దీనినిబట్టి సదరు సిమ్లా ఏజంట్లు నార్తన్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారి భీమా పట్టాషరతులను పూర్తిగా గమనించినట్లు తోచదు. భూకంపము ప్రమాదమా, ప్రమాదము కానిదా అనే విషయము వివాదాంశము. ఏది ఎట్లున్నను ఈ కంపెనీవారు ప్రమాదములవలన సంభవించు మరణములకు రెట్టింపుధనము నిచ్చుటకు ఏర్పాటుచేయుటమూలముగా పట్టాదారులకు చేయుసౌకర్యమునుగూర్చి ఈ కంపెనీవారిని గురించి ఎంతయు ప్రశంసించవలసివున్నది.

నిశ్చింత - మహానందము.



భార్య: విస్తరిదగ్గిఱ కూర్చుండి భోజనముమీద మనస్సుంచుకొని నిశ్చింతతో భోజనము చేయుట చూచు భాగ్యము ఎన్నాళ్ళకు కలిగినది ?

భర్త: ప్రియమైన జాయా! నేడు మహా సుదినము. మన ఉభయులకును మహానందము కలుగ జేయు కార్యము నొకదానిని చేసితిని. ఇక మనస్సుకు చింత లేదు. మన "లీల" వివాహమునకును, అబ్బాయి "రామం" చదువునకును చిక్కులుపడకుండ పైకము వచ్చు లాగు వివాహ విద్యాభ్యాసములకు సంబంధించిన భీమాలు చేయించియుంటిని. ఇక మనము నిశ్చింతగా మహానందములో కాలము గడుపవచ్చును.

ఈస్టు అండ్ వెస్టు యిన్సూరెన్సుకంపెనీ. లిమిటెడ్, బొంబాయి.

East and West Insurance Company, Limited, Bombay.

ఈదిగువ అంకెలనుబట్టి ఈకంపెనీవారి వ్యాపార అభివృద్ధి పాఠకులు సులభముగ గ్రహింపవచ్చును. సంవత్సరమునకు రు 1,49,841-5-0 సాలీనాప్రీమియుం ఆదాయము వచ్చు రు 27,68,500-0-0 లకు 1,737 పట్టాలను జారీచేసి వుండిరి. ఈ సంవత్సరములో రీయిన్సూరెన్సు ప్రీమియుంఖర్చులు పోను, రు 4,14,591-10-0 లు ప్రీమియుం ఆదాయము వచ్చివుండెను. ఈ మొత్తము గతసాలుకంటె యీ సంవత్సరము అదనముగా నుండెను. మొత్తము జీవితభీమా నిధి రు 8,39,722-10-1 వుండెను. మొత్తము కంపెనీ ఆస్తు లన్నియు సంవత్సరాంతమునకు రు 11,18,308-9-0 లు విలువ గలిగివుండెను. కంపెనీ ప్రారంభించినదిలగాయతు యిప్పటివరకు రు 5,26,050 లు క్లైములను యిచ్చివుండిరి. ఆ మొత్తములో 178 రూపాయలు శాశ్వత అంగ వైకల్యమునకై. యీ సంవత్సరములో కంపెనీయొక్క పెట్టుబళ్లపై వచ్చిన వడ్డి సంవత్సరము 1కి నూటికి 5-26 చొ॥ గిట్టుబాటాయెను. సంవత్సర పరిపాలనా నివేదికలోని అంకెలను బట్టి చూచిన యీ కంపెనీవారి వ్యాపారము దినదినాభివృద్ధిగాంచుచున్నట్లు పాఠకులకు విశదము కాగలదు.

ఈ కంపెనీ 1913 సం॥రం లో బొంబాయి నగరములో స్థాపింపబడెను. 1933 సం॥ డిశంబరు 31 వ తేదినాటికి కంపెనీయొక్క ఆస్తి అప్పుల విలువ మదింపులెఖ్ఖ వేయబడెను. ఆ లెఖ్ఖలో రు 1,00,309-0-0 అదనపు లాభము చూపబడెను. యీ విలువ మదింపులెఖ్ఖ బహు కఠిన మైన పద్ధతుల ననుసరించి తయారుచేయబడెను. అట్లు తయారుచేసిన తరువాత సదరు కంపెనీ పట్టాదార్లకు తమ పట్టాలపైన సంవత్సరము ఒక్కంటికి వెయ్యింటికి రు 15/- లు చొ॥బోనస్ పంచిపెట్టి యుండిరి.

ఆసేతు హిమాచల పర్యంతమునందు గల ముఖ్యపట్టణము లన్నిటియందును యీ కంపెనీ బ్రాంచి ఆఫీసులు గలవు. శ్రీయుత, జె. యస్. రెడ్డిగారు మదరాసురాజధాని కంతటికిని బ్రాంచి సెక్రెటరీగా నియమింపబడినప్పటినుండి యీ కంపెనీవ్యాపారము యీ రాజధానిలో మిక్కుటముగా పెరిగెను. ఈ కంపెనీ ఆచంద్రార్కము వర్ధిల్లి ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా కామధేనువై వెలయుగాక యని నమ్ముచున్నాము.



MR. N. C. KELKAR,
Chairman :
Common Wealth Assurance Co., Ltd.,
POONA.



MR. S. KANAKARAJU PANTULU,
Chief Organizer,
The First Two
Andhra Desa Indian Insurance Agents'
Conferences, 1932 & 1935.



MR. D. D. DESHPANDE, B.A., F.C.R.A., (Glas.),
Managing Agent :
Common Wealth Assurance Co., Ltd.,
POONA.



R. N. ABHYANKAR ESQ., B. A., LL. B.,
Founder & Managing Agent,
Common Wealth Assurance Co., Ltd.,
POONA.

కామన్‌వెల్తు అస్యూరెన్సు కంపెనీ - లిమిటెడ్, పూనా

The Commonwealth Assurance Company, Limited, Poona.

ఈ కంపెనీ 1928 సం॥ రం॥ లో పూనానగరమున దేశభక్తులును జాతీయవాదులునగు శ్రీయుత యన్. సి. కేల్‌కార్‌గారి అధ్యక్షత క్రింద స్థాపింపబడెను. మెస్సర్సు అభయంకర్ దేశ పాండ్యే అండ్ కంపెనీ వారు మేనేజింగు ఏజంట్లుగ నున్నారు. ప్రారంభించిన మొదటి అయిదు సంవత్సరములలోను రు 57,00,000 ల మొత్తమునకు భీమాపట్టాలను జారీ చేసివుండిరి. 1932 సం రం॥ ఏప్రియల్ మాసాంతమున కంపెనీ ఆస్తి అప్పులు విలువ కట్టబడి సం॥ 1కి వెయ్యికి పన్నెండు రూపాయిలు చొప్పున యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలపైనను, సం॥ 1కి వెయ్యికి పది రూపాయిలు చొప్పున ఎండోమెంటు భీమాపట్టాలపైనను బోనసులు పంచిపెట్టబడెను. యీ సంవత్సరము ఏప్రియల్ మాసాంతముతో పూర్తి అయిన కాలమునకు కంపెనీ ఆస్తి అప్పు విలువను వేయుచున్నారు. గత పర్యాయము కంటె యీ పర్యాయము హెచ్చు బోనసులు యివ్వబడునని తలంపబడుచున్నది.

హిందూదేశ భీమాచరిత్రలో యీ కంపెనీ యొక్క ఫలితములు మరి యే యితర కంపెనీతోను సరిపోల్చి చూచుటకు వీలులేనంత అత్యద్భుతముగను అభివృద్ధికరముగను నుండెననుటకు ఈకంపెనీ స్థాపించిన మొదటి మూడు సంవత్సరములలోనే పట్టాదారులకు హెచ్చురేటు బోనసులను పంచిపెట్టుటయే. ఈ కంపెనీ 1935 సం॥ ఏప్రియల్ మాసాంతమునకు యిరువదినాలుగు లక్షల ముప్పదివేలకు (రు. 24,30,000 లు) భీమాపట్టాలను జారీచేసి వుండిరి. ఇట్టి కఠినపు దినములలో యింత పెద్ద మొత్తమునకు భీమాపట్టాలను జారీచేయుట యీ కంపెనీవారియొక్క పలుకుబడిని వీరు పట్టాదారుల కొసంగు ధారాళమైన భీమాసౌకర్యములను వెల్లడిచేయుచున్నది. ఈ కంపెనీవారియొక్క వ్యాపారము, వృత్తరోత్తర యింతకంటె అనేకరెట్లు అభివృద్ధిలో నుండునని మేము గట్టిగా చెప్పగలము. స్థలాంతరమందు కంపెనీయొక్క ప్రకటనగలదు, పాఠకులు గమనించెదరు గాక.

డెక్కన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, బెజవాడ.

The Deccan Assurance Co. Ltd., Bezwada.

ఈ కంపెనీ 1931 సంవత్సరములో స్థాపింపబడెను. పలుకుబడిగల మంచిపాలకవర్గముతో కూడుకొనియున్నది. శ్రీ మునగాల జమీందారుగారు దీనికి అధ్యక్షులు. గత సంవత్సరములో యీ కంపెనీయొక్క పట్టాదారులలో మరణసంఖ్య ప్రారంభములో వేసుకొనిన అంచనా కంటె మిక్కిలి తక్కువగా ఉండెను. ఇట్టి అనుకూలమైన కనిష్ఠ మరణసంఖ్యా రేటుకు కారణము యీ కంపెనీవారు ప్రారంభములో భీమా దరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో డైరెక్టర్లును

మెడికలుబోర్డువారును వహించు కాఠిన్యమే. నూతన వ్యాపారమునకు తగినట్లు ఖర్చుల దామాయిషా రేటుకూడ చాల అనుకూలము గను తక్కువగను ఉండెను. క్రొత్త కంపెనీలలో, ప్రారంభించిన మొదటి అయిదు సంవత్సరములలోనే నూటికి ముప్పదిఆరు రూపాయలు చొప్పున ఖర్చులను ఖర్చుపెట్టుకంపెనీలు బహు అరుదుగా నుండును. ఈ సంవత్సరములో యీ కంపెనీవారు పట్టాదారుల సౌకర్యార్థము కాలవ్యాప్తి చేయబడిన భీమా (Extended Assurance) పద్ధతిని ఏర్పాటు చేసిఉన్నారు. ఇందులకు డెక్కన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీవారి నెంతయు అభినందింప వలసి ఉన్నది.

ఈ కంపెనీయొక్క వ్యాపారము ఆచంద్రార్కము వర్థిల్లుగాక.

ఇండియన్ మ్యూచుయల్ లైఫ్ అసోసియేషన్ లిమిటెడ్, మదరాసు

Indian Mutual Life Association, Limited, Madras.

1934 సం॥రం డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంతమగు సాంవత్సరిక పరిపాలనానివేదిక మా కార్యాలయము చేరినది. పరిపాలనా నివేదికకాలములో పదిలక్షల పదిహేడువేల అయిదువందల రూపాయలు (రు 10,17,500 లు) మొత్తమునకు భీమాపట్టాలను జారీచేసి వుండిరి. గత సాలుకంటె యీ సాలు నూటికి 25 పాళ్లు చొప్పున నూతన భీమావ్యాపారము అధికముగా పెరిగెను. ఇట్టి కఠినపు దినములలో ఈకంపెనీయొక్క వయస్సును బట్టి యీ సంవత్సరపు జీవిత వ్యాపారము చాల సంతృప్తికరముగ వున్నది. 1934 సంవత్సరాంతమునకు యీ కంపెనీయొక్క జీవిత భీమా నిధి మూడు లక్షల ఆరువేల తొమ్మిదివందల డెబ్బదిఏడు రూపాయల పదమూడు అణాల తొమ్మిదిపైసలు. (రు 3,06,977-13-9 లు) సమకూర్చబడెను. ఖర్చుల దామాయిషారేటు మొదట అంచనావేసిన రేటుకు లోబడియే యున్నది. ఈకంపెనీ యొక్క అంకణా జాబితా చూచిన కంపెనీ పరిపాలనావ్యవహారములు చాల సంతృప్తికరముగ నున్నవి. మదరాసు హైకోర్టు ప్రధాన న్యాయమూర్తి పదవినుండి విశ్రాంతి గైకొని ఉపకారవేతనమును బొందుచున్న శ్రీయుత వేపా రామేశం పంతులుగారు యీ కంపెనీ పరిపాలకవర్గములో డైరెక్టరుగ చేరియున్నారు. ఇది కంపెనీ భావిభాగ్యోదయమునకు శుభసూచకము.

యునైటెడ్ ఇండియా లైఫ్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, మదరాసు

United India Life Assurance Co., Ltd. Madras.

ఇదిమేలురకపు కంపెనీలలో నొకటి, మదరాసులో స్థాపింపబడిన కంపెనీలలో కెల్ల పెద్దది అని చెప్పవచ్చును. 1934 స॥ములో డెబ్బది తొమ్మిది లక్షల డెబ్బది యారువేల రూపాయల భీమామొత్తమునకు 5477 భీమాపట్టాలను జారీ చేసియుండిరి.

కంపెనీయొక్క చరిత్రలో యీసంవత్సరము సమకూర్చిన నూతన వ్యాపారమొత్తము చాల గొప్పది. పరిపాలనానివేదిక సంవత్సరాంతమునకు బోనస్సులు సహా రు 2,95,87,284-5-9 ల భీమా మొత్తముఅమలులోనుండెను. రు62,66,029-9-0 లు పాలసీపట్టాదార్లయొక్క ట్రస్టుఫండు ప్రత్యేకించియున్నారు. ఈ సంవత్సరపు కంపెనీ వ్యాపారపు అభివృద్ధి చూచిన సామాన్యప్రజలలో భీమాకంపెనీలయందు విశ్వాసమును హిందూదేశములో యీకంపెనీయొక్క ప్రజానురంజకత యును వెల్లడికాగలదు. బెజవాడయందు శ్రీయుత వి. యల్. శాస్త్రిగారి యాజమాన్యమున ఆంధ్ర బ్రాంచి ఆఫీసు నెలకొల్పినప్పటినుండియు ఆంధ్ర దేశములో వీరి వ్యాపారము యిదివరకుకంటె యిప్పుడు దినదినాభివృద్ధి గాంచుచుండెను. ఈ కంపెనీయొక్క విశేషవ్యాపారమును బట్టి వీరి పట్టాదార్ల కొసంగు సౌకర్యములను తేలికగ గ్రహింపవచ్చును. ఆంధ్రదేశములో యీకంపెనీవారి వ్యాపారాభివృద్ధికి మంచి శక్తిసామర్థ్యములుగల శ్రీయుత వి. యల్. శాస్త్రిగారే ముఖ్యకారకులు. ఆంధ్రదేశములో యీ కంపెనీవారి ఉద్యమమునకు భగవంతుడు మిగుల తోడ్పడుగాక.

యంపైర్ ఆఫ్ ఇండియా లైఫ్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్ బొంబాయి

Empire of India Life Assurance Co., Ltd., Bombay

తక్కువ ప్రీమియము రేట్లు. భీమా చేయించుకొను వారికి మిక్కిలి లాభకరమగు భద్రమైన భీమాసంస్థ. హిందూదేశములో పనిచేయుచున్న పెద్ద కంపెనీలలో తక్కువ ప్రీమియము రేట్లుగల కంపెని యిది యొక్కటియే. ఇక యితర కంపెనీలలో చెల్లించు ప్రీమియమునకు వచ్చు భీమా మొత్తముకంటె యీ కంపెనీలో యెక్కువ మొత్తమునకు భీమా చేయించుకొనవచ్చును. ఖర్చుల దామాయిషా రేటు చాలా తక్కువ. సంపాదించువ్యాపారము కోట్లమీద నుండును. మదరాసు రాజధాని అంతటికిని బ్రాంచి శక్రటరీగా శ్రీయుత యం. కె. రంగస్వామి అయ్యంగారిని ఏర్పాటు చేసినప్పటినుండి యీ కంపెనీ వ్యాపారము దినదినాభివృద్ధి గాంచుచుండెను.

లక్ష్మీ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, లాహోరు

The Lakshmi Insurance Co., Ltd., LAHORE.

ఈ కంపెని స్థాపింపబడి 11 సంవత్సరములుమాత్రమే అయినప్పటికిని దీని అభివృద్ధికి మేరలేదు. పాదరసము పారినట్లు పారుచున్నది. స్థలాంతరమందు ప్రకటించిన యీ కంపెనీ యొక్క Advertisement చూచిన యీ కంపెని భావి భాగ్యోదయముచెప్పకయే చెప్పుచున్నది. వీరు హిందూదేశములో పనిచేయుచున్నప ఇతర కంపెనీలును ఇంతస్వల్పకాలములో ఇట్టి అద్భుతమైన అభివృద్ధిని చూపియుండలేదు. ఆంధ్రదేశములో రాజమండ్రియందు శ్రీయుత మారెన్న నరసన్నగారిని బెజవాడయందు నూతనముగా పలుకుబడిగలిగిన మఱియొక ఏజన్సీని ఏర్పాటు చేసి ఆంధ్రదేశములో విరివిగా వ్యాపింపజేయుటకు (orgnisation) మూలముగా సక్రమపద్ధతులతో ఏజన్సీలను ఏర్పాటు జేయుచున్నారు. వీరు విరివిగా వ్యాపారమును సంపాదించి ఖర్చులను మితముగా జేయుచున్నారు. జీవితభీమానిధిని చాలా అభివృద్ధిజేసినారు. వీరి (Prospectus) పుస్తకములోని భీమాషరతులు సంకుచితాభిప్రాయములతో నిండియుండక సామాన్యులందరికిని అర్థమగునట్లు తేటతెల్లముగ నున్నవి. ఇట్టి (Prospectus) పుస్తకములు కంపెనీవారిచే అరుదుగ ప్రకటింపబడును. ఈ కంపెని నిజముగా లక్ష్మియె! కావున యీ కంపెనీవారికి భీమావ్యాపారమున ఏమి కొదవ యుండును?

ఇండోయూనియన్ అష్యూరెన్సుకంపెనీ లిమిటెడ్, మదరాసు

Indo - Union Assurance Co., Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ మద్రాసు నగరమున 1933 సంవత్సరములో పలుకుబడిగల వర్తక ప్రముఖులచే స్థాపింపబడెను. పాలసీ హోల్డర్ల సౌకర్యార్థము యెగుడు దిగుడు(ascending and descending) premium tables ను (పట్టీలను) ఏర్పాటు జేసియున్నారు. వీరు పట్టాదారులకు ఒసంగు భీమా షరతులలో automatic non-forfeiture previlege గమనించవలసిన ముఖ్యవిషయము. పట్టాపై surrender value ప్రీమియమునకు అడ్జెస్టు చేయుట మూలముగను నగదుగ అప్పు తీసికొనుట మూలముగను పూర్తిగ అయిపోయి పట్టా కంపెనీవారికి చెందిపోయిన తరువాతకూడ ఆరుమాసములలో ప్రీమియములు చెల్లించకుండ పట్టాదారుడు చనిపోయినప్పటికిని పూర్తి భీమామొత్తమును యిచ్చివేయుదురు. ఇది పట్టాదారులకు చేసిన గొప్ప సౌకర్యము. వీరు చేయు వ్యాపారమునకు ఖర్చు మితముగనే యున్నది. ఈ సంవత్సరము నూతన భీమావ్యాపారము గతసాలు వ్యాపారముతో సమానముగ నున్నప్పటికిని పట్టాల సంఖ్యమాత్రము కొంచెము పెరిగెను. దీనినిబట్టి యీ కంపెనీవారు ప్రజాసామాన్యములో ఎక్కువగ భీమావ్యాపార ప్రచారము చేయుచున్నట్లు విశదము కాగలదు. ఈ కంపెని చిరకాలము వర్ధిలుగాకయని కోరుచున్నాము.



MR. JAMNADAS MEHTA,

Chairman:

ASIAN ASSURANCE COMPANY, LIMITED,

BOMBAY.



MR. G. S. MARATHEY, M. A., (BOM)., A. I. A., (LOND.),

Actuary.

President of The Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, Bezwada, 17-8-1935.

The Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference

Bezwada, 17th August 1935.

SPEECH OF THE PRESIDENT,

G. S. MARATHEY Esq., M. A., A. I. A. (Lond.)

Actuary, Poona.

Mr. Chairman, Reception Committee,

Ladies and Gentlemen,

It is with a sense of very great pleasure that I stand here before you as one who is expected to help and guide you in your deliberations. Though my task is somewhat difficult because of the ignorance of the language of this Country, I have undertaken to do it because I expect full sympathy and co-operation from all of you as indicated by the fact that you have requested a person like me residing at a distance to come and co-operate with you in a National purpose. It is certainly a national purpose for which we have gathered, though the Conference is limited to a certain area and it is in this belief that I have accepted your invitation. I have to thank the Reception Committee most heartily for giving me the opportunity of performing this national service and also for the kind sentiments underlying the invitation. I shall not say whether I am fit or unfit for the task; I shall only say that I shall do my best and assuming that all of you also will do your best towards making this Conference effective and harmonious, I am sure that those who are guiding the destinies of the Indian Nation in general and Andhra Desh in particular, will bless this undertaking and make all of us more capable of National service hereafter.

This is an Agents' Conference and I must first of all apologise for what may appear as a presumption, presiding at it, though I am not myself an agent. I must in the first place make it clear that I do not think that the work of an agent is not in any way less respectable than that of an actuary. To prove this I have only to mention that I had myself been in the list of agents of an Indian Life Office and I had secured a case for that Company after qualifying myself as an Actuary but before commencing practice as a consulting Actuary. I gave up that agency when I started practice as an Actuary, but this was because it was incompatible with my relations with other Companies and not because I thought it in any way a position beneath me.

Secondly, I have such knowledge of the work of Insurance Agents because on account of my connection with a very large number of Insurance Companies, I have had to hear about them and their work from various Managers of such Companies, many of whom had been agents themselves. It is true that my profession does not directly require me to come into contact with agents as such but indirectly, I have come into contact with many agents who approach me for throwing some light on aspects of Insurance business which could be better explained by me.

Thirdly, as apart from my professional duties, I have been giving very great consideration to the progress of the casue of insurance in general, and in order to remedy some of the defects coming in the way of its progress, I have started, about four years ago, an Insurance Association in Poona and a vernacular magazine devoted solely to Insurance. Through these means I have occasion to know the thoughts and feelings of various agents.

For the above reasons I am looking upon this opportunity with a certain degree of satisfaction, because by my presence here not only shall I be able to help you, but you also, all of you, shall be able to help me in the work which is dear to my heart. I am quite sure that from this important city which is celebrated for physical culture through Gymkhanas, for intellectual culture through educational institutions and libraries, for artistic culture through museums and places of historical interest, for religious sanctity on account of various shrines rendered holy by the worship of saints and sages from ancient times, I shall be able not only to take away some definite knowledge of men and their work but also great inspiration which is necessary for fulfilling, with utmost efficiency the task which has been allotted to one of those who were sent to birth as citizens of the Indian Nation.

Before we commence our business as Insurance Agents, we must, like workers in all other fields, bring to our mind and meditate upon the sacred nature of our work. First of all the cause of Insurance is the cause of humanity. In whatever work we do we cannot remain isolated and must not forget that our duties must be international as well as national. We must, therefore, remember that our Gurus in this profession are foreign Insurance Companies whose example we have followed and from whom we shall have to continue to receive instruction even in future, though we no longer require their help as school masters. Next we come to our citizenship of the Indian Nation. We must pay our homage to those earnest and enthusiastic Indians who have helped to bring the present Indian Companies to get the position which they have achieved. Among such great men we must include not only enterprising promoters and managers of Insurance Companies, but also great field workers who, in spite of the great unpopularity of Insurance, successfully achieved the work of securing business for Insurance Companies in their own brilliant or humble ways. I now come to those lovers of Insurance in the province of Andhra who are enthusiastic in their devotion to the cause of Insurance, one example of which devotion is the holding of this Conference. I hope you will excuse me in not making any mention of individuals except that of our well known friend Mr. S. Kanakaraju Pantulu. Even in his case, I do not wish to spend any time in personal compliments because I am sure such compliments cannot make him dearer to you, than he has already become by his self-sacrificing spirit and work.

It is not necessary to hide the fact that most of us are looking at our profession as a means of livelihood and earning money, and not in a spirit of philanthropy. How-ever much may we talk about the sacred nature of the business of Insurance, in our daily practice, we do not behave as saints scrupulously adhering to honesty and philanthropy. We do not desist from telling some plausible lies not exactly amounting to fraud or dishonesty and if we can derive any advantage by letting another man remain in ignorance about some flaws or weak points

we prefer to let him remain like that, rather than risk the loss of business. Practical morality is different from high spirituality, and I do not expect any one, even myself, to be much above the average. This should not prevent us, however, from placing before us always the high ideal of social service which is a very important aspect of our business and in which no other business stands comparison with our's. If there is any profession which combines self interest with social service, and gives the greatest opportunity for the spiritual evolution of the soul, while doing our ordinary duties as bread-winners, it is the profession of Insurance. A person who follows this profession, particularly the profession of an agent, gets very valuable opportunities not only of observing human psychology, but of doing a good turn every now and then by words of encouragement, solace, aspiration, thrift, fellow feeling and patriotism. An agent can, if he desires to be one, be an angel who would be welcome in every household, but there is also the chance, not relatively small, that he may be a nuisance or a messenger of evil. The attitude of the agent towards his work makes all the difference. If he is cheerful, patient, sincerely desirous of service, and honestly sympathetic, he may not only help others, but greatly help himself. He cannot however, be all these, if he does not believe in a high ideal, the ideal of increasing the value as a means of social service. Though Man has advanced greatly from a savage state, still there remains a very long journey to travel, and the ills and evils befalling any individual are largely due to his drawbacks. The advancement is towards a feeling of universal brotherhood. Society at present is far more careful about the feelings and sentiments of its components than it was when it was in a savage condition, and the more any particular Society shows among its members the qualities of gentleness, co-operation, amicability, etc. the more it is said to be cultured. Hence, one who wants to do real social service must always be watchful for spreading harmony and good will among his fellow members. This precept however, is not so easy to observe, as it is to be laid down, and constant self examination is necessary to see that one is on the right path; otherwise the good intentions of a person may, if not accompanied by discretion have exactly the opposite effect.

It may safely be assumed that humanity has made a very great and rapid advance mostly in the direction of material welfare by the development of intelligence, during the last few centuries. This advance has been effected by various discoveries and inventions most of which are in the domain of physical science. Many of such inventions have been of a revolutionary nature. There is an invention outside the domain of physical science which may also be called revolutionary and it is the invention of Insurance. Of course it is not entirely a new thing and rudimentary ideas about it may be traced so long ago as at the time of the Law-giver, Manu, but the modern form is so extraordinary, that it can be certainly called an invention. It may be that, because I am almost a fanatic in my belief in the sacredness of Insurance, that I am feeling so much importance of this invention, but I do not help thinking that Insurance is as great a force in the development of wealth and prosperity as electricity has been in the development of mechanical sciences; nay, it is a force even greater. For, Insurance has now become more vital to the existence of an individual as a responsible member of the society, than electricity can be, and it does not require any highly technical knowledge

such as electricity requires, to make its benefits available to every living person.

Looking from a worldly point of view, Insurance is somewhat like shopkeeping. Those who carry on the business take some money from others, sell them something, make profit and carry on their livelihood as other shopkeepers or merchants do. The goods that they sell is protection against the misfortune of early death. This is not generally clear to people, even to those who are making money by selling these goods. If a person insures for 2000 and after two years proposes to the company that his Insurance should be reduced to 1000 while the premium for the additional 1000 which he has already paid for the last two years should be utilised for the next two years' premiums, the Manager of the company says no, but he really does not understand why he should say no. He is not able to explain that for two years the man has enjoyed cover against the risk of early death and, in the earlier years of a policy this cover is very costly. The Manager simply says that it is against the rules, and when some policy holder persists he refers him to the Actuary. This shows the necessity of more intelligent knowledge of Insurance among the profession in general. Theoretically therfore, Insurance like Banking, which deals in the goods called credit, is a kind of shopkeeping, and like all other kinds of such business it requires similar machinery, the most important of which is salesmen.

The present Conference is a Conference of salesmen when the Insurance business is considered as a branch of commerce. The salesmen are as necessary for commerce as veins and arteries are for carrying on the functions of a living body and it is absolutely necessary for the efficient functioning of the body that the work of these veins and arteries should be harmoniously co-ordinated with the work of the other functioning organs of the body. They (Agents) must be acknowledged as members of a family and their well-being must be looked after with the same scrupulous care as the well being of the Insurance Companies which they represent. Insurance Companies however, are apt to consider agents as an unavoidable nuisance. The Managers do not show much sympathy with them, except so far as they find it absolutely necessary for bringing in business; neither do they think of showing any personal interest in the individuality of agents with a view to making them more capable and enthusiastic. The agents are treated some what like wage-earners. So long as they are serving the purpose of the Company, they are kept, otherwise they are removed, to be replaced by others who show greater promise. When a Company is progressing, the progress is due partly to its improved financial condition but also partly due to its increasing reputation, and the agents do a great deal towards building up that reputation. They do not get however, any advantage of the increased prosperity of the Company, if they cease to be agents. This hardly seems reasonable. No way has yet been found of acknowledging and providing for these claims except so far as it can be said to be included in payment of renewal commission. I have an idea that a portion of the surplus at every Valuation of a Company should be set apart for being distributed among all past and present agents of the Company. This idea however, shall have to be properly developed before it can be introduced in the constitution of Insurance Companies.

It is this want of sympathy as well as the difficulties experienced now-a-days by Insurance Companies, (Life Offices in particular) that has given rise to another idea in my mind. The promoters of a new Insurance Company had been to see me recently and we had been talking of the competition which is becoming keener and keener and tending to become unhealthy. This is a competition not only as between Life Offices but also as between agents of the same Life Office. I suggested to them that a new experiment should be tried of the workers in making the Company, consisting of agents and field staff, one great family. With this object I suggested to them that a certain part of the money spent for organisation, (a considerable part of which is wasted in many cases by new Companies owing to the incapacity of the Managers) should be utilised towards training young men for Office work as well as for the business of canvassing. For the first two or three months they should be kept as unpaid candidates while they are being given some elementary knowledge, and thereafter they should be regularly paid. Out of the number of such paid candidates, some should be selected at the end of a year for permanent service. Such a permanent servant should be given a certain minimum amount as salary and the additional remuneration should depend upon his work. It should be made compulsory for every member of the field staff to work in the office for a few months in the year (by the word office being meant the head and the branch offices.) Departments of work which, at present are not undertaken or not being seriousloy developed, should be active. Such dapartments should be, inspection of branches and agencies, welfare work including some medical and other help during sickness (I add, with caution, also unemployment), among the company's policy holders, local advertising in various ways, investigation of and helping to settle claims, instruction or training of staff etc. When it is found that a servant is temporarily unable to work in one department, he should be transferred to some other department, but he should not be removed from service, unless he is found absolutely useless or guilty of misconduct. The training to be given should be personal and direct in the first year or two, but it should continue to a greater or less extent during the whole term of service. Special recognition should be given to those who pass the examinations of well know institutions, like the Chartered Insurance Institute, and the Institute of Actuaries. There should be a provision for pension and gratuity. The company itself should hold its own examinations and competitions. In this way the Comany would not only form the family but also it will be of great help to the public at large.

I have referred above to the attitude which Companies should have towards the agents, but the more important thing for our consideration is the attitude which the agents should have towards the company. The agents are always dissatisfied with what the Companies are doing for them, but they are not aware of their own lack of sense of duty. Duty demands hard work, good knowledge of the business which they are doing, promptness and despatch in the work of the company and last but most important, honesty and fair dealing. I know it is very hard for one side to be honest and fair when the other side is unsympathetic, deceitful and miserly. The Company is very often unwilling to recognise good work, dilatory in its dealings, and waiting to pick faults. But one must do his own duty honourably and conscientiously, always remembering that no good work is ever lost.

This brings me to the qualifications of an agent. I do not wish to dilate much on this point but it is necessary to refer to these briefly, in order to know for ourselves what are the difficulties in our progress. In the first place an agent must have knowledge and information; without these he shall have to resort to ambiguous or deceitful words and will spoil his own case. The knowledge has to be of two kinds, general and professional. In the latter he has to be as exact and thorough as possible. In the former he must know sufficiently as much as to make a good impression within his field of work. Secondly, he must have understanding. He must be able to understand the psychology, or the working of the mind, of those whom he meets. This is necessary for deciding what and how much he should say. Some people talk too much, while others talk too little. Both of these methods may be successful according to the temperament of the speaker and of the person to whom he speaks, but the most importent thing is, to be most effective. One must know, what may be called, the vulnerable point, that is the point which most appeals to the hearer. This can be found by previous knowledge or by some leading questions. It is necessary to avoid the appearance of forcing. The process must be one of drawing out. Thirdly, an agent must have a strong will which includes a capacity for hard work. An agent must never be disspirited; He will then find that there is a law of nature which keeps him supplied with business on a scale which may be expressed by an average. This average can be kept up and increased.

These three essentials, knowledge, understanding and work, are not very easy things to obtain. Incessant endeavour and self-examination are necessary. For knowledge a constant study of standard books and current literature must be kept up. For understanding a daily diary of retrospection and noting of mistakes should be written before retiring at night. For work a register of visits with regular correspondence and keeping accounts is very useful. In the case of all three, observation and intercourse with others who are equals and betters is of great value. From this point of view an organisation like an Association of Agents would be very valuable. I think an association was started here three years ago and if it has not been successful there is no reason to be disheartened. You must try again keeping in mind the causes of the failure of the previous attempt.

The above remarks indicate briefly how an agent can be successful, but this is not enough; he must be popular. There are successful persons who are very unpopular. To be popular it is necessary to be genuinely sympathetic with every one else, even with those who talk evil about us. You should think less about what others are saying about you except so far as is necessary for self-improvement and think more of what you can do for others. In this way you will be popular.

Up till now I have referred to Companies and agents, but there is one more element which has interest for agents. This is Government legislation. We are hearing that some new legislation for Insurance is pending. We have no idea what will be the nature of this legislation. We are hoping that it will be such as to give protection to the Indian Companies, as against foreign Companies, but considering certain sections of the Government of India Act recently passed, I wonder how far such legislation will be really useful. The

legislation is more likely to lay down certain rules imposing restrictions on all Insurance Companies. Whatever these restrictions may be, I would not be afraid of them. If they are really hard, they can but cause temporary hardship but they cannot stay the progress of Indian Insurance, unless they make it easy for foreign Companies to work here with greater advantage, which contingency, however, is not very likely. The principal thing worth consideration for us is whether any restrictions can be imposed upon individuals wishing to work as agents of Insurance Companies. There may be something like the system of licenses in America. I am not sure whether this will be a blessing or an evil. Much depends upon the restrictions themselves. We must defer judgement however till the legislation is announced, for I do not think such a legislation will be enacted hurriedly.

I myself belive that some kind of license is necessary. Quite a number of agents are at present doing more of harm than of good to the cause of Insurance. It is true that the average agent now is a some what better individual than what the average agent was, say, a generation ago. We find many educated and well informed persons in the ranks of agents who have rendered the position of an agent much more respectable than it was in former times. No doubt this is partly due to the respectable position attained in India by Life Assurance itself; but it is also due to the better class of persons from whom agents are now drawn. It seems however, that very often, the person who turns to an insurance agency is the person who cannot find an outlet elsewhere for his capacity, either because this is too small or because it does not fit in with the other lines open for him. In many of these cases he is a misfit even for this profession but he has to pull on with it because there is no other available. It is supposed that Life Insurance agency is a profession which requires no capital, not only in the form of money but also in the form of brains or morals. To raise the status of agents, therefore, it is desirable that there should be some qualification for and some check on the conduct of agents. The present state of things whereby any Dear Sir or Madam can be appointed an agent with little formality, must be changed, so that not only the Companies and the policy-holders, but also the agents themselves, will be greatly benefited. The idea must disappear that agents are parasites on society and their work must be recognised as being as essential to the well being of society as the work of the Insurance Companies themselves.

I think, ladies and gentlemen, I am trying your patience though I have tried to be very brief. I could have expatiated on the terms of the agency contracts, the relation of the agents with the doctors, ladies as Insurance agents, etc, but I prefer to close here. I conclude therefore with the remark that in all considerations of improving the status of agents, the first thing to be kept before the mind is that the self interest of the agents should never come into conflict with the interests of the policy-holders. The agents must remember that though they are apparently taking their remuneration from Insurance Companies, they are living and thriving upon the money of the policy-holders, and it is their moral and spiritual duty to look to the well-being and welfare of the policy holders, thus giving a great uplift to the popularity of the cause of Insurance in India.

"Guilty of Mismanagement and Misappropriation"

Judge Passes Grave Strictures on Conduct of Provident Insurance Co.,

Companies which Constitute Menace to Indian Insurance Come Easily into Existence.

A Provident Insurance Company which was started in 1929 and went into voluntary liquidation in April 1934 was ordered by the Bombay High Court to be wound up compulsorily by the Official Liquidator upon a petition presented by a creditor of the company.

The Company originally set out to do business in the name of the New Bombay Banking Corporation Ltd., and thereafter changed its style to the Social Assurance Co.

Mr. Gopalsingh Chavan, the Managing Director of the Company, took it into voluntary liquidation and appointed Mr. M. M. Thakore, Advocate, as liquidator of the Company.

The case provides an instance of the way in which such Companies spring into existence and fade away in a cloud of scandal after a brief existence.

In the present case the activities of this particular company were the subject of scathing strictures by the First-Class Sub-Judge of Hyderabad (Sind) in passing a decree for Rs. 52 800 claimed by an Agent of the Company.

"Worldwide" Assurance

After this Company went into voluntary liquidation, Mr. Chavan organised and brought into being the "Worldwide Assurance Co". Some of the assets, such as furniture and papers were taken over by the World wide Assurance Co.

Yesterday the Official Liquidator's staff went to the offices of Mr. M M. Thakore to take possession and charge of the assets and affairs of the Social Assurance Co. as directed by the High Court, but they were told that possession could be obtained from the office of the World-wide Assurance Co. Mr. Thakore, although liquidator of the Social Assurance Co, takes a keen interest in insurance companies and is a director of the Worldwide Assurance Co.

The staff of the High Court Liquidator then went to the offices of the Worldwide Assurance Co., and removed the furniture and books belonging to the Social Assurance Co., which were given charge of by Mr. Chavan.

Grave Allegations

The petitioning creditor in this case was one Mr. Bhojraj Issardas Shivdasani, an Agent of the Social Assurance Co., in Sindh. He claimed and obtained a decree for Rs. 52,800 from the First-Class Sub-Judge, Hyderabad.

During the proceedings sensational and grave allegations were made against Mr. Chavan and the management of the Company.

The Judge in his order stated: "It is the defendant company (the Social Assurance Company) that is guilty of mismanagement and misappropriations of policy holders' moneys."

Scathing remarks of the Judge in regard to the 'modus operandi' of the Company were a revelation to those who were policy-holders.

The Judge stated that "in all the disputed cases the defendant company went on accepting death call money whenever death occurred and the dispute regarding invalidity and default was raised only when claims were lodged.

" The prospectus and leaflets of the defendant company held out the possibility of distributing Rs. 80 000 to a claimant, if 1,00,000 members were enrolled and if there were one death in a particular month." Where as under Act VII of 1913, Act V of 1912 under which the company was registered, not more than Rs. 500 could have been thus distributed.

To out-wit policy-holders

The Judge characterised this as a policy deliberately adopted by the company to outwit the policy-holders and to quote the Judge's own words, " The defendant company deliberately adopted the policy of not showing all the actual deaths in a month lest smaller dividends be paid to claimants and the failure of the company and the falsity of the representations in the prospectus etc. be detected."

During the course of last week, no less than four Provident Insurance Companies were taken into voluntary liquidation by their respective managements. Still we find numerous companies springing up and fading away after a few months existence.

It is rather strange that such companies, which are a menace to "Indian Insurance business," are allowed to come into being so easily and what is more surprising is the fact that these company promotors are able to start afresh in other names as quickly as they take the old ones into liquidation.

Unemployment and its Remedies

A chapter of the Report submitted to this year's Session of the International Labour Conference by the Director of the I. L. O. (Mr. Harold Butler) is devoted to a discussion of remedies which have been tried throughout the world for unemployment during the depression and the results which they have produced.

Unemployment Insurance and Relief

Expenditure on this head has been maintained practically everywhere. The economic value of such expenditure is now being more widely recognised. At times when the flow of purchasing power is reduced through the absence of demand for credit and the decline of fresh investment, the sums made available by the public purse to afford a minimum of subsistence to the unemployed have the effect of maintaining their consuming capacity in a limited degree and thus of ensuring a larger and faster circulation of money than would otherwise be the case.

The best evidence of the acceptance of this view is to be found in the steady expansion of the principle of unemployment insurance and relief. It is, for instance, worthy of note that Great Britain, which has the longest experience in this field, so far from restricting or abandoning its system, has taken steps to reorganise and extend it. Even more remarkable perhaps is the proposal of a nation-wide scheme in the United States, where until three years ago no public organisation for providing for the unemployed had existed at all. The report of the President's Committee on Economic Security recommends the establishment of an unemployment compensation fund fed by a percentage tax on pay-rolls, and placed under the control of the Federal Government, though its administration would be vested in the State authorities. The unemployed worker will be entitled to draw benefit for a specified number of weeks, but if at the end of that period he is still without a job, he will be provided with work benefit. In Canada, also, the Dominion Government has introduced a Bill on the subject, while in South Africa an amended Bill has been laid before Parliament in substitution for the Bill which failed to pass last year. In Sweden a scheme of voluntary insurance has been introduced and the Finish scheme has been entirely recast.

The position of the social insurance systems in various countries changed for the better in 1934. Measures were taken to secure the financial stability of sickness insurance in Poland and Czechoslovakia, of general pension insurance in Germany and of occupational pension insurance in Uruguay, and thereby to guarantee the most essential benefits. In Chile in 1934 there was an increase in contribution income of 25 per cent, as compared with 1933; in Great Britain, of £1,600,000 in health and pension insurance contributions during the first ten months of the year, which represents about 20,000,000 work weeks; in Germany, of 10 per cent in the number of persons insured against sickness, and of 23 per cent in the contribution income of general penson insurance.

It is possible to discern a movement in the direction of lowering the pensionable age. One of the most interesting efforts of this kind is to be found in Czechoslovakia, where under the salaried employees' scheme,a retirement pension is granted to men of 56 and to women of 54 after one year of continuous unemployment provided that they abstain from any lucrative occupation.

Social Security.

The progress of unemployment and social insurance and the general adoption of unemployment relief as a national duty are indications of the growing sentiment in favour of social security. The search for the means of guaranteeing this protection to every willing and competent workman or workwoman is more imperative at the present time than at any previous period. The higher the standard of life achieved, the swifter and bitterer is the fall which unemployment entails. The skilled craftsman accustomed to good and regular wages suffers keenly in his self-esteem and in the esteem of his family when his income suddenly ceases. From reasonable comfort he is quickly brought within sight of beggary. His decline is far more painful and demoralising than in the old days when the normal margin between him and destitution was narrower. Add to this that the unremitting substitution of machinery for manual skill has already made his prospects in life less secure than they were even a generation ago.



Unemployment Among Young Persons

In his Report submitted to this year's Session of the International Labour Conference, the Director of the I. L. O. (Mr. Harold Butler) points out that the most poignant and disturbing aspect of unemployment is its effect on the young.

Important though it is to help the adult to keep his home together and to maintain his place in society during periods of enforced idleness, it is even more important both for the indvidual and for the nation to enable the young man to lay the foundations of his career. However hard he may be hit, the former can always hope to recover his position by hard work and good fortune, but the latter, if the springs of his ambition are dried up and if the chances of learning his profession are denied him in youth, may be completely incapacitated from ever making a decent living or becoming a useful citizen The urgency and gravity of the question is now being realised in many countries, and it is to be discussed at this year's Session of the International Labour Conference. The I. L. O. has prepared a report explaining the various measures and expedients that have been adopted throughout the world to cope with the problem.

"The principal remedy is to be found in prolonging education. The postponement of the normal age of industrial employment till fifteen or even sixteen has already been adopted in Norway, Uruguay and the Union of

Soviet Socialist Republics, in most States of the United States, in some of the Canadian provinces, in some cantons of Switzerland and in a few districts in Great Britain. The justification of this measure lies not only in the relief which it affords to a congested labour market, but much more in the need to ensure greater intellectual and bodily development under the prevailing conditions of urban civilisation. Much has been done in this direction by residential training centres and by courses of instruction and physical training organised for the young unemployed in a number of countries. But it cannot be claimed that the problem has any where been solved. No social problem is of more vital importance, and it may safely be said that money saved by ignoring the dangers of intellectual physical and moral deterioration to which the youthful unemployed are exposed represents the worst and most short-sighted form of national economy."

Life Insurance as Property

By ALBERT ROSS.

The following is an address delivered by Mr. Albert Ross, Manager at Halifax for the Dominion Life Assurance Comaany, before a meeting of the Life Underwriters Association of Halifax, N. S.

The subject of "Life Insurance as property" has many angles that it is difficult to confine one's remarks to any particular phase of it in the time available.

It is a subject about which one could talk for a considerable length of time without doing full justice to it.

It has no doubt occurred to all of you, as it has to me, that in the main Life Insurance has been referred to as a purely altruistic subject, and there is a tendency to regard it as the most intangible product on the market. We have viewed it and talked about it almost essentially from the stand-point of the protection afforded to widows and orphans; from the viewpoint of pure protection; without ever trying to define just exactly what is meant by that word "Protection."

For instance, has it occurred to you that the subject under discussion today is worded "Life Insurance as Property ?" Can anyone tell me why the word "as" should be there at all ? Why not "Life Insurauce *is* Property ?" The reason is indicative of a state of mind. For more time than any of us here can remember, Life Insurance salesmen on this continent and others have been, it seems to me, altogether too humble, too diffident, and too apologetic in our attitude towards our product which we call Life Insurance, and if we ourselves have taken that viewpoint, the result on the public mind was only to be expected, that they too should view it as something aside from the ordinary run of property.

Did you ever hear of anyone making an address on the subject of houses as property, farms as property, stocks and bonds, mortgages or savings accounts as property, or any of the other innumerable forms of possessions? I never did. It would appear to be almost absurd for the reason that everyone acknowledges that these are forms of property, and the fact is too well known to be discussed.

Why, then, should Life Insurance, which, as you are all well aware, is made up of all of the above mentioned forms of property and many others, be considered something apart, when it is not only actually property, but the finest form of property to possess.

The answer is again a state of mind which has been generated by the terms, language if you will, used in our business. For years we have talked about Life Insurance, about protection, about policies, cash values, paid-up values, etc., with one hundred and one technical terms describing the very valuable privileges attaching to and being a part of this remarkable product of ours, which privileges, by the way, attach to no other form of property whatsoever, and which make ours the finest form of property available.

This is the fact that we, as salesmen, have to instil into the minds of the public and I believe that to-day, ofter a few years of what has been known as depression, we have a most remarkable opportunity to do so.

There are very few people to-day who have not lost, in one way or another, a considerable portion of their savings or investments by the tremendous depreciation which has taken place in the various markets of the world, and it is, as you are all aware, a proud boast of the Life Insurance business that even through all those years not a single dollar of principal has been lost to those who entrusted their money to the safekeeping of a legal reserve Life Insurance company in Canada. In other words, all other forms of property of which a man may have been possessed five or six years ago have depreciated more or less, and in most cases more, whereas the money invested in Life Insurance is still intact, unless, which unfortunately has been the case in more instances than it is possible to mention, this good property of ours has been borrowed against in order to take up the slack and losses sustained in investments in other forms of property.

Every man in this world should have, and in the main has, an economic programme and he is given only a limited number of years—at the most thirty or forty—to accomplish his purpose. He has an innate, instinctive desire to build up what is known as an estate, but while they all have the desire, unfortunately very few are able to accomplish the job. You are familiar with the fact that not more than one in ten at the time of death or time of retirement, say age 65, has succeeded in amassing an estate large enough to yield an income of $ 50.00 per month, and three out of every four die or retire form work without having anything at all. It is also a well-known fact to all of us present that of all the estates left at death and accumulated at the retiring age, our good product, Life Insurance, forms by a very great margin the largest portion of that property.

TWO BENEFICIARIES

Let us not forget that a Life Insurance policy, so-called, has two beneficiaries; one, the person named in the contract, and what is vastly more important, the insured himself, while he is living. And again, as you all know only too well, by far the largest amount of money distributed by Life Insurance Companies in any year, is paid to living policyholders.

Let us for a moment compare our product of Life Insurance with that of bonds.

If it were possible for a responsible financial house to present to the public a bond issue which had an absolute guarantee of principal which was guranteed never to fluctuate in price, which at all times was good collateral, which could be bought on the instalment plan, and which promised that in the event of death the instalments would be cancelled and the bonds would be fully paid for, there is no question but that that bond issue would be sold so quickly that it would be impossible for most people to obtain any part of it. And yet that is a very true description of Life Insurance. Life Insurance is a bond issued against a life valued in exactly the same way that corporations issue bonds against material assets.

It is difficult for one to understand why bonds, as we know them, should be so generally appreciated, and Life Insurance to some extent rather neglected; but the answer seems to be that we have not talked about our product in the same terms and the same language that bond salesmen speak about their bonds to the public who buy them.

All of you have no doubt at one time or another heard someone say, "Certainly it is true that Life Insurance is valuable after death, but it cannot be considered as property except for its cash value during lifetime; in fact it is even a liability because premiums must be paid to maintain it." The answer is quite simple. Through custom and for the convenience in purchase, Life Insurance is mainly sold on an annual instalment basis, whereas other products such as bonds are usually paid for in one lump sum. If, therefore, Life Insurance were purchased outright, such a criticism could not be made, and personally I see no reason why the practice of purchasing Life Insurance by one single payment should not be very much more popular than heretofore, and I sincerely believe that if we, as salesmen, readjust our attitude, we have a wonderful opportunity to sell vastly more Life Insurance in this way from now on.

Another person may say that one can hardly consider Life Insurance as property because no immediate income can be derived from it. The same answer is evident. If purchased on an annual premium, in other words, on the instalment plan, Life Insurance as property is no more the actual possession of the party insured than any other product sold in the same way, and it could not be expected that an immediate income could be derived from an investment which was not yet paid for.

I maintain, however and it is easy to prove, that our product of Life Insurance, when paid for, will give to any person a *guaranteed income* at a very fair rate which is something that, I know, cannot be said about any other form of product or investment,

One cannot emphasize too strongly that Life Insurance as compared to other forms of investment is equally profitable and by a very long margin a great deal more secure.

You are all familiar with the law of averages applied to mortality in our business. It is necessary for the benefit and for the security of man to apply the law of averages to investments, and Life Insurance companies do exactly that. For instance, if any man has $5,000 invested in a Life Insurance company and that company has 5,000 different investments, it means that the man has about $1.00 invested in 5,000 different investments and that is why it is so safe and so secure. I think it is safe to say that the investment methods of a Life Insurance company are just as safe as the mortality table by which it regulates the actual insurance feature, and this fact has been most remarkably demonstrated during the past four or five years.

I will now give you, so far as I am able, the concrete facts regarding Life Insurance as compared with any other form of property. All property of whatever kind, passes through three phases. (1) Purchase; (2) Ownership; (3) Distribution. We will first take the advantages of Life Insurance from the "Purchase" angle; no other form of property contains all these special features and privileges in purchase.

"PURCHASE" ADVANTAGES.

1 Instalment payments on the same scale; irrespective of the amount bought.

2 Payments arranged at from three to four per cent of the principal annually.

3 No interest is charged on unpaid balances.

4 Automatic thirty-one day extension of time for making deposits without loss of benefits.

5 Deposits may be arranged to suit any plan of accumulation desired.

6 Unpaid balance of contract automatically cancelled in case of death.

7 If you have so provided, double the amount purchased will be paid in case of accidental death.

8 If you have so provided, your deposits are automatically discontinued in case of total and permanent disability with the addition of a monthly income to yourself during that period.

9 The right to reinstate the conract upon payment of back instalments with only the requirement of evidence of insurability.

10 Personal title to all values paid for with no repossession in the event of default.

11 The agreement is one from which you can withdraw at any time, but from which the Company cannot withdraw; a non-cancellable contract.

12 The absolutely guaranteed maturity value, regardless of market or economic conditions, with no chance of depreciation wiping out your savings.

13 A cash equity agreed upon in advance and guaranteed to increase each year.

14 The right to borrow on your equity at a fixed rate of interest.

15 A Life Insurance policy guarantees a market for your equity, guarantees the value and provides a choice in method of disposal. All privileges are exercisable anywhere without brokerage or commission charges.

16 With any other commodity that is purchased on the instalment plan, you make a payment and take home a liability. Under the Life Insurance contract, you make a payment and create an immediate estate in case of death.

Those are some of the advantages, rights and privileges under the purchase of a Life Insurance contract.

"OWNERSHIP" ADVANTAGES

(1) Collateral and cash values fixed in advance, guaranteed against shrinkage due to depreciation or any other cause. Not only is it guaranteed againtst depreciation, but it is guarenteed to be worth more in actual dollars for collateral, for old age retirement or in case of death, than, it has ever been worth before.

(2) Guaranteed to yield as much for your family if you die before the contract is completed as it will for yourself if you live to finish the purchase.

(3) The contract is available in denominations of any size.

(4) The contract usually gives the right to postpone liquidation at maturity, if conditions at that time make it desirable. No transaction in the purchase, use as collateral or liquidation, requires any public recording.

(5) Freedom from claims of creditors.

(6) No danger of loss from theft, fire or other hazards; freedom from repair and maintenance costs or management fees.

(7) Absolute control of the contract while living and of what is to be done with it in case of death.

"DISTRIBUTION" ADVANTAGES

(1) There is no distribution of property so economical as that of a Life Insurance policy. There are no filing or probate fees, no court costs, no expenses for inventory or appraisal; no executors' or attorneys' fees, no notice of sale expense, no settlement charges.

(2) With the Life Insurance estate one can name a preferred beneficiary with out any danger of attachment by creditors. Exercise care in the designation of beneficiaries and you have an unbreakable will.

(3) Only under a Life Insurance plan can you provide for either a sale of property at a designated and guaranteed future price, or a trusteeship under which the property will yield a guaranteed future income.

4 The Life Insurance contract allows you to make any desired distribution arrangement, for support of a

family, for the payment of a mortgage, the education of the children, the transfer of business interests, or for personal or philanthropic bequests.

5 A life Insurance policy will enable you to be absolutely sure that the estate will not be borrowed by relatives, cannot be misinvested and cannot be attached or drawn on in advance.

6 Only Life Insurance will guarantee to provide an income of a stated amount to any person that you desire for as long as they may live.

7 Again, only Life Insurance can guarantee the distribution to your heirs in the exact amount that you desire for them.

As I stated at the beginning, this particular subject is one upon which one could continue in-definitely, and I realize that there are many and varied advantages in the selling of Life Insurance property which I have not mentioned. Some small value can be gained if, however, I can only impress upon some of those who are perhaps young in the business of Life Insurance that there is a tremendous opportunity today and for the future by impressing upon the publfc at large the fact that Life Insurance is not only equal to any other form of property, but is, in fact, when compared and measured by any rule, not only good property, but absolutely the finest that can be conceived.

(To be continued)

National Indian Life Insurance Co., Ltd.,

CALCUTTA.

On a perusal of the Balance Sheet and Statement of Revenue Account of the Company, for the year ending with 31st December 1934, we find the following salient features. The increase in new business over the figure for the last year is 53%. The Life Fund has increased to over 52 Lakhs. It gives in as an appendix to the above accounts, a detailed statement of investments and the yield therefrom, which is done only by a few companies. The investment policy is very carefully regulated by the well known business firm of Messrs. Martin and Co., of Calcutta, who are its managing Agents. The expense ratio also is fairly good compared with the new business secured.

There have been 111 deaths under 117 policies amounting to Rs. 196947—6—0 with bonus additions. In addition to this, they had also to meet, Rs. 302379—5—0 under 182 policies by maturity. Over 60% of the claims during the year are under the matured policies.

From this, it is clear that the death rate is very small. During the year under review the death rate is far below the anticipated figure. This low mortality rate is in the best interests of the Company, as it invariably conduces to the stability of the Company. This low mortality experience, is solely due to the very strict scrutiny under which the proposals are accepted by the Medical Board and the Board of Directors. It is their strict adhearance to the principles of assurance, that has been the cause of their reputation and uniform success in business throughout the country. Real success and strength of a company invariably depend upon the scrutiny they exercise in accepting the proposal. The National Indian Insurance Co, Ltd, do not seem to be in a race for voluminous new business.

They are only caring more for quality than for quantity. The Directors of the Company, are helping to their utmost in the claiments obtaining their payments 'as early as possible. In the business secured during the year, whole life and whole life limited payments business seems to be on the increase. From this it is clear that the idea of protecting one's own family and children against destitution, in the case of sudden death of the bread-winner, through insurance protection is gaining ground among the people. The quinquennial valuation of the company was due in December 1934. The Actuary is busy with the accounts and the results may be published by the end of the year. It is believed that there would be a possibility of declaring a higher rate of Bonus than in the previous valuation. That the name of Sir R. N. Muekherji is associated in the company, is a sure guarantee, for the payment of the claims. Mr. S. P. Bose is now very successfully managing the duties of the Company, that were previously managed by Mr. Late I. Alston.

It is only very few companies that have utilised upto now, the servies of a qualified actuary in their employment. In spite of the repeated recommendation of the Government actuary to the companies, that it is in the best interest of the companies to have a qualified actuary on the staff of a life office, it is completely ignored. It is absolutely necessary to have at least, one actuary, in the employ of a Life Office. Having fully realised this

fact the National Indian Life Insurance Company of Calcutta, have appointed Mr. A. T. Paul, M. Sc., A. I. A., (Lond) Actuary as Chief Assistant.

Having fully established the name and the reputation of the company through out the Andhra Desa, as a Household word, M. T. V. Raghaviah, the erstwhile chief agent of the Company, in the Andhra Districts, has recently been appointed to the Madras Branch as Secretary, with a view to carry on his message of hope to the needy, by providing insurance protection in the hitherto unrepresented areas of the Southern districts, Malabar Mysore, and the Nizam States. We wish him all success in this propaganda and organisation work.

To Corraborate our statement we give below

A FEW APPRECIATIONS

of Notable persons and the Press.

WITHIN FOUR DAYS

Office of His Highness,

The Maharaja of Cooch Behar.

Dated 6th November, 1912.

To

MANAGING AGENTS,
THE NATIONAL INDIAN LIFE
INSURANCE CO., LTD.,
CALCUTTA.

GENTLEMEN,

I am desired by His Highness The Maharaja of Cooch Behar, to acknowledge to you on his behalf that the sum of Rs. 2,00,000 (Rupees Two Lakhs), the amount of the Policy No. 151-M on the life of His Highness the late Maharaja of Cooch Behar taken out in the National Indian Life Insurance Co., was duly paid over in full on 8th November, 1911 that is, within four days of the date on which Certificates of Death were first submitted to the Company.

I am
Yours faithfully,
(Sd.) B. GHOSE,
Secretary to H. H. The Maharaja of Cooch Behar.

Appreciation of Courtesy Shown.

London, 5th September, 1934.

From **LORD SINHA**

The Managing Agents,
National Indian Life Insurance
Company, Limited, Calcutta.

Dear Sir,

Policy No. 6249 L B-my own life ***(Matured)***

I have pleasure in testifying to the promptness with which the sum assured under my above policy was settled by the National Indian Life Insurance Co., Ltd., Calcutta. A cheque for Rs. 10,000 was received immediately on submission of the necessary papers. I am also glad to place on record my appreciation of the courtesy shown to me during the whole time my policy was in force. Yours faithfully,

(Sd). SINHA OF RAIPUR.

" The National Indian Valuations have always been conducted by Home Actuaries of high standing and are free from the defects which have occassioned adverse comment in the GOVERNMENT LIFE ASSURANCE YEAR BOOK. Having regard to the extra stringency of the valuation and the difficult conditions under which business has had to be conducted, the result may be considered very satisfactory. It is excellently managed and the continuance of the policy of keeping down expenses should lead to increased bonus results in the future." —the Statesman.

వీనస్ అస్స్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్ - ఢిల్లీ

Venus Assurance Co., Ltd., Delhi.

ఆంధ్రదేశములో ప్రజాసామాన్యమునందు భీమావ్యాపారమును విరివిగా వ్యాపింపజేసినది యీ కంపెనీవారే. అశాస్త్రీయమని తలంపబడిన పంపకపు పద్ధతులుగల స్కీము లన్నిటిని తీసివేసి శాస్త్రీయమైన భీమాపద్ధతుల ననుసరించి తయారుచేయబడిన భీమాపద్ధతులతో వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. స్థలాంతరమున ప్రకటించిన వీరి అడ్వర్టైజుమెంటువలన కంపెనీయొక్క అభివృద్ధిని తెలుసుకొనవచ్చును. ఆంధ్రదేశములో ముఖ్యపట్టణము లన్నిటియందును వీరి బ్రాంచిఆఫీసులు గలవు. శ్రీయుత దిగుమర్తి రామస్వామిగారి యాజమాన్యమున నడుపబడుచున్న విశాఖపట్టణపు బ్రాంచిఆఫీసు నిటీవల భీమావ్యాపారమునందు కంపెనీయొక్క బ్రాంచి ఆఫీసులన్నిటిలోను అగ్రస్థానమునహించుచున్నది. శ్రీయుత రామస్వామిగారు విశాఖపట్టణపు బ్రాంచిఆఫీసునకు వచ్చి కొద్దికాలము మాత్రమే అయినది. అయినప్పటికిని యింతస్వల్పకాలములో భీమావ్యాపారమునందు అతీతశక్తిసామర్థ్యములను జూపి కంపెనీకి లక్షలవ్యాపారమును సంపాదించిన శ్రీయుత రామస్వామిగారిని మే మభినందించుచున్నాము.

రిటైర్డు హెడ్‌మాస్టరు శ్రీయుత జగన్నాథరావు పంతులు B. A. L. T. గారి యాజమాన్యమున నడుపబడుచున్న గుంటూరు బ్రాంచి ఆఫీసును, శ్రీయుత రామస్వామిగారి యాజమాన్యమున నడుపబడుచున్న విశాఖపట్టణపుబ్రాంచి ఆఫీసును ఆంధ్రదేశములో యీ కంపెనీవారికి పట్టుకొమ్మలుగ నున్నవి. వీరి ఉభయుల యాజమాన్యమున ఆంధ్రదేశములో యీ కంపెనీ వారి వ్యాపారము మిగుల అభివృద్ధి నొందుననుట కెంతమాత్రమును సందేహములేదు.

భారత ఇన్స్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, లాహోరు

Bharat Insurance Co , Ltd., Lahore.

ఉత్తర హిందుస్థానములో చిరకాలమునుండి పనిచేయుచున్న జీవితభీమాసంస్థలలో గొప్పభీమా సంస్థ. ఈకంపెనీవారియొక్క నిధులు హిందూదేశ పరిశ్రమలకెంతేనితోడ్పడినవి. హిందూదేశములో పరిశ్రమలకు చేయూత యొసంగిన భీమా సంస్థ యిదియొక్కటియే. ఈమధ్య వీరు మద్రాసునగరమున గొప్పభవంతి సొంతమునకుకొనియున్నారు. సదరు భవనముయొక్క చిత్రపటము స్థలాంతరమున ప్రకటింపబడెను. వీరికంపెనీయొక్క క్రమాభివృద్ధి వేరొకచో ప్రకటింపబడిన వారి Advertisement ను బట్టి పాఠకులు తెలుసుకొనవచ్చును. వీరీ మధ్య ఆంధ్రదేశములో విరివిగ యేజన్సీలను యేర్పాటు జేసి భీమావ్యాపారమును అభివృద్ధి జేయు చున్నారు. వీరిప్రయత్నములకు భగవంతుడు తోడ్పడుగాక!

మైసూరు ఇన్స్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్, బెంగుళూరు సిటీ

The Mysore Insurance Co., Ltd.. Bangalore City.

ఇది మైసూరు సంస్థానమున స్థాపింపబడిన ఆదర్శ భీమా సంస్థ. ఇది ప్రభుత్వమునకు సంబంధించినది కాదు. ప్రజాసామాన్య ఉపయోగము కొరకు నూతనముగ స్థాపింపబడి పలుకుబడియు మర్యాదయుగల పెద్దమనుష్యులచే నడుపబడుచున్న భీమాసంఘము. ఈకంపెనీవారివ్యాపార మంతయు భీమాశాస్త్రపద్ధతుల ననుసరించి నడుపబడుచున్నది. కంఠీరవ అండ్ కంపెనీవారు దీనికి మేనేజింగుఏజంట్లు ఈకంపెనీలో భీమాచేయించుకొనుటకు తమ కనుకూలమగు వివిధభీమా పద్ధతులుకావని పితూరీచేయుటకు ఎవ్వరికిని అవకాశ ముండదు. ఇట్టికంపెనీలలో ప్రజాసామాన్యము తమజీవితములను భీమాచేయించుకొని భీమా లాభమును పొందెదరుగాక! ముందుసంచికలో వీరియొక్క Balance sheet రివ్యూచేయబడును గాన పాఠకులు గమనించెదరుగాక.

ది గుంటూరు బ్యాంకు లిమిటెడ్, గుంటూరు

Guntur Bank Ltd., Guntur.

ఆంధ్రదేశములో ప్రజాసామాన్యమునకు నిజమైన ఆర్థికసహాయ మొనర్చవలెనంటే దేశమునందంతటను చిన్నచిన్న బ్యాంకులు వేలకువేలు స్థాపింపవలసిన అవసరము గలదు. ఈపనిని కొంతవరకు ప్రభుత్వపు కో-ఆపరేటివ్ డిపార్టుమెంటువారు చేయుచున్నారు. అందులకు వారిని ప్రశంసింపవలసియున్నది. కాని వారిచే స్థాపింపబడిన బ్యాంకులైనను ప్రజాసామాన్యమంతటికిని సహాయముచేయుటకు చాలకున్నవి. వీరికితోడు వర్తక వ్యాపారమునందు అనుభవముగల ప్రైయివేటు ధనికులును భూస్వాములును వర్తకులును సంఘములుగా నేర్పడి దేశములో బ్యాంకింగువ్యాపారము సాగించినచో చిన్నచిన్న వర్తకులు తమ వ్యాపారములను విరివిగాసాగించుకొనుటకును, ధనమును ఒకచోటినుండిమరియొకచోటుకు హుండీల ద్వారాతక్కువఖర్చులతో పంపుటకును, సామాన్యకుటుంబీకులు కొద్దిమొత్తములుగా కూడబెట్టుకొను పైకములను తమకు సమీపములో నుండు బ్యాంకులలో దాచుకొనుటకును, అవసరమైనప్పుడు, చిన్నచిన్న మొత్తములను అప్పులుగా తెచ్చుకొనుటకును మిక్కిలి వీలుగా నుండును. ది గుంటూరుబ్యాంకు, లిమిటెడ్. వంటి బ్యాంకులు దేశమునందంతటను ఎన్నేని స్థాపింపవలసియున్నవి. ఇట్టిపనికి పూనుకొనినది గుంటూరు బ్యాంకు లిమిటెడ్ అను బ్యాంకింగు సంస్థాపనకు కారకులగు శ్రీయుత కె. ఆంజనేయులు నాయుడుగారిని మే మభినందించుచున్నాము.

ఈ బ్యాంకునందు ఆంధ్రదేశములో పలుకుబడిగల ముll రాll శ్రీ గాదె సింహాచలం పంతులు, గద్దె రంగయ్యనాయుడుగారు డైరెక్టర్లుగా నుండిరని వినుట కెంతయు సంతసిల్లుచున్నాము. ఇట్టివారి డైరెక్షను క్రింద యీ బ్యాంకివ్యాపారము త్వరలో అభివృద్ధి చెందుననుట కెంతమాత్రమును సందేహములేదు. బ్యాంకింగువ్యాపారము సక్రమ పద్ధతులతో నడపినచో యీబ్యాంకు సామాన్యజనుల కెంతేని ఆర్థికసహాయము చేయగలదు.

ఈదిగువఅంకెలు బ్యాంకువ్యాపారాభివృద్ధి తెలుపగలవు.

అనుమతి యొసంగిన మూలధనము రు	1,00,000
జారీచేసిన మూలధనము	1,00,000
చందాచేసిన మూలధనము	50,920
చెల్లించిన మూలధనము	30,199

షేరు 1 కి రు 5/—లు చొll 20,000 షేర్లుగా విభజింపబడెను.

THE GUNTUR, BANK, Ltd., GUNTUR.

The Guntur Bank, Ltd, is an indigenous banking concern recently established at Guntur for purposes of giving all possible banking facilities to the masses in general within their jurisdiction. It is only this sort of small indigenous banking concerns than can do a lot, to the needy wage-earner, office clerk small business man in matters of lending money in times emergenes and receiving small deposits and transmitting money from place to place by means of hundies and cheques at cheaper rates of commission. The Board of Directorate consists of well known persons such as Messrs Gade Simhachalam Pantulu M. L. C., and District Board Member, Guntur, and Gudde Rangaiah Naidu a member of the Madras corporation and a well known Congress Leader. Readers can understand the progress of this banking concern within a few months of its start by the following figures.

Under the able management of the Directors mentioned above we believe, this indigenous banking concern will thrive and make a rapid progress in the near future. We wish this banking concern every success.

AN OUTSTANDING TELUGU TALKIE.

Natya Kalaprapurna T. Raghavachary, B. A., B. L., Bellary.

Arrangements are in quick progress by "Messrs. Lakshmi Films Ltd.." for the production of two outstanding Telugu Talkie Pictures, "Draupadi Manasamrakshanam" and "Chandra Gupta" with high standard, quality and well chosen cast including Natya Kalaprapurna T Raghavachari, B. A., B. L., Bellary, the renowned actor of Continental fame.

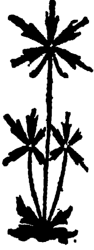
It is needless for further introduction as he is an outstanding figure on the South Indian Stage, possessing as he does, vital and essential qualities of a real actor.

He would be assisted by all Stage and Screen celebrities and talented actors and actresses in Andhra Desa, such as Messrs. Andhra Gandharva Jonnavithula Seshagiri Rao, Addanki Sreerama Moorty, Dommeti Suryanarayana of "Rangoon Rowdy" fame, Madhavapeddi Venkatramayya, Dita Gopalam of "Sakkubai" fame, V. V. Subbaiah, Parupalli Subbarao of "Lava Kusa" fame, Banda Kanakalingeswara Rao, B. A., B. L, K. Sivaramakrishnayya (Secunderabad), Sreemati Padmavati Devi, Miss Sreeranjani of "Lava Kusa" fame and a host of other eminent actors, some of whom have already earned unparallelled screen reputation and well deserved appreciation from the public. The cost of the production is estimated to be about a lakh for each picture and due attention has been paid in the matter of selection of proper Studio with full equipments and for the selection of experienced and renowned technicians.

It is understood that the ultimate desire of the Company is for the establishment of a full equipped Studio for Andhra Desa at a suitable place in view of its commercial importance and for the development of the Film Industry which is considerably improved and improving in the other provinces. It is hoped that the pictures would be unique in quality and unprecedented in South India. The first picture is expected to be released in December 1935.

THE GUNTUR BANK LTD.

Regd. Office:— **GUNTUR.**



Honorary Managing Director :

M.R.Ry. GADE SIMHACHALAM PANTULU Garu,
M. L. C., & GUNTUR DT. BOARD MEMBER.

Directors :

GADDE RANGAYYA NAIDU GARU, etc.
COROPORATION COUNCILLER, MADRAS.

Branches :
HYDERABAD (Deccan),
— MADRAS —

K. ANJANEYULU NAIDU,
General Secretary.

ది గుంటూరు బ్యాంకు లిమిటెడ్,

రిజిష్టర్డు ఆఫీసు: **గుంటూరు.**

ఆనరరీ మేనేజింగు డైరక్టరు.

మ. రా. శ్రీ గాదె సింహాచలంపంతులుగారు,
యం. యల్. సి. అండ్, గుంటూరుజిల్లా బోర్డుసభ్యులు.

డైరక్టర్లు:

మ. రా. శ్రీ గద్దె రంగయ్యనాయుడుగారు,
మదరాసు కార్పొరేషను కవున్సిలర్ ను
పలుకుబడిగల మరికొందరు భూస్వాములును.

బ్రాంచి ఆఫీసులు:
హైదరాబాద్ (దక్కన్)
మదరాసు.



కె. ఆంజనేయులునాయుడు,
జనరల్ సెక్రెటరీ.

వీనస్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ,

లిమిటెడ్,

చాంద్నీ చౌక్, ఢిల్లీ.

అందరికిని అందుబాటులోనున్న ఆధునిక పద్ధతులుగల జీవితభీమాపాలసీ తీసికొని,
మీ యావత్తు కుటుంబమును కాపాడుడు.

(1) A నుండి Z వరకు గల స్కీములు.
(2) బిడ్డల చదువుసంధ్యలు పెండ్లిండ్ల స్కీము.
(3) సమష్టిభీమా
(4) స్త్రీల భీమా
(5) యావజ్జీవితపు పింఛను ఏర్పాట్లు.

నిజమైన అంకెలు.

గవర్నమెంటు సెక్యూరిటీ	...	...	...	రూ 2 లక్షలు.
జీవిత మూలనిధి	...	...	...	రూ 6 ,,
చెల్లించిన క్లెయిములు	...	...	...	రూ 14 ,,
1933-34 లో చేసిన వ్యాపారము	...	...	...	రూ 35 ,,

వివరములకు,

హెడ్డాఫీసు, చాంద్నీ చౌక్, ఢిల్లీ.

లేక,

బ్రాంచీలు:—

మద్రాసు, విశాఖపట్నం, గుంటూరు, తలిచ్చేరి, జాట్నీ, తిరుచునాపల్లి.

Venus Assurance Co., Ltd.

Vijayalakshmi

General Assurance Co., Limited

HEAD OFFICE: MADRAS.

CHAIRMAN:

SAMI VENKATACHALAM CHETTY, Esq., M. L. A.

Authorised Capital	Rs. 5,00,000
Paid Up Capital	„ 1,05,000
Business received in two years	„ 33,01,000
Business completed in two years	„ 25,06,000

WANTED

Capable and influential Agents and Chief Agents on salary or liberal commission terms. For further particulars and prospectus,

Please Apply to:—

1. **Mr. P. VEERABHADRASWAMY, B. A.,**
   Municipal Chairman,
   Branch Manager, Vizianagaram.
2. **Mr. V. V. R. CHOWDARY, Barrister-at-law,**
   Branch Manager, Bezwada.
3. **Messrs. A. N. BROTHERS,**
   Organisers for Ceded Districts, Bellary.
4. **Mr. M. V. GOPAL,**
   Organiser for Southern Districts, Salem.
5. **Mr. S. RAJAM, B. A.,**
   Inspector of Agencies, Tiruvarur, Tanjore Dt.
6. **Messrs. GOPALA & Co.,**
   Malleswaram, Bangalore.

OR

THE HEAD OFFICE.

[illegible]